

Stefan Hochstadt

Die Zukunft der Qualifikation in der Bauwirtschaft

Innere und äußere Momente des Strukturwandels

Die Zukunft der Qualifikation in der Bauwirtschaft.
Innere und äußere Momente des Strukturwandels

Inauguraldissertation zur Erlangung des Doktorgrades
am Fachbereich Sozialwissenschaften
der Universität Osnabrück

eingereicht von Stefan Hochstadt im Juli 2002
(zur Veröffentlichung überarbeitete Fassung)

1. Gutachter: Prof. Dr. György Széll
2. Gutachter: Prof. Dr. Wiking Ehlert

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Problemaufriss	15
2.1	Europäisierung und Strukturwandel	15
2.2	Einsatz von Fremdpersonal	17
2.3	Qualifikation	19
2.4	Segmentierung und Substituierung	20
2.5	Qualifikationsverlust ... und mehr	22
2.6	Markt und Ideologie	24
3	Der Bausektor in Deutschland und Europa	26
3.1	Statistische Grundlagen	27
3.2	Allgemeine konjunkturelle Entwicklung	32
3.3	Charakteristika	39
3.3.1	Allgemeines	39
3.3.2	Aspekte des Besonderen	41
3.4	Kleinbetrieblichkeit	54
3.4.1	Betriebsgrößenstruktur im Baugewerbe	55
3.4.2	Kleinbetriebe als Indiz für Rückständigkeit?	57
3.4.3	Mit Kleinbetrieben in die Zukunft?	63
3.4.4	Der Schwanz wedelt mit dem Hund	65
3.5	Phasen der sektoriellen Entwicklung	70
3.5.1	Ein kurzer Blick in die Vergangenheit	72
3.5.2	Aktuelle Tendenzen	81
4	Die Entwicklung der Beschäftigung und der Beschäftigungsstruktur	93
4.1	Allgemeines	93
4.2	Qualifikation – Versuch einer Näherung	94
4.3	Statistische Befunde	102
4.3.1	Beschäftigungsentwicklung seit 1991	105
4.3.2	Beschäftigungsentwicklung nach Betriebsgröße	110
4.3.3	Kaufmännische Angestellte	112
4.3.4	Technische Angestellte	118
4.3.5	Poliere, Schachtmeister, Meister	123
4.3.6	Werkpoliere, Bauvorarbeiter	130
4.3.7	Facharbeiter	134
4.3.8	Fachwerker, Werker	139

5	Ausbildung im Bausektor	147
5.1	Struktur und Organisation der Berufsausbildung im Baugewerbe	148
5.2	Tendenzen der Ausbildung	152
5.3	Die Entwicklung der Ausbildung im Baugewerbe in den neunziger Jahren	157
5.4	Angebots-Nachfrage-Relation	171
6	Externe Faktoren	180
6.1	Grundlagen der europäischen Integration	180
6.2	Migration	188
6.2.1	Dimensionen der Arbeitsmigration im Baugewerbe	192
6.2.2	Migration: Begriffsbestimmung	196
6.2.3	Migration hat Tradition	199
6.2.4	Migration aus Mittel- und Osteuropa nach Deutschland	202
6.2.5	Migration aus den Ländern der EU nach Deutschland	206
6.2.6	Zielkonflikt der EU-Mobilitätspolitik	207
7	Gesellschaftliche Bedingtheiten	213
7.1	Konkurrenz der Kapitalismen und Auswirkungen auf die Qualifikation	213
7.2	Die deutsche Vereinigung als Ausgangspunkt für einen Paradigmenwechsel	220
7.3	De-Regulierung oder Re-Regulierung	226
7.4	Der Bau als anormale Branche	229
7.5	Rekrutierungsprobleme aufgrund der Stigmatisierung der Branche	244
8	Schlussbewertung	254
9	Literatur	265
	Verzeichnis der Übersichten und Tabellen	289
	Übersichten und Tabellen	293

1 Einleitung

Bis vor kurzem konnte mit einigem Recht behauptet werden, die Bauwirtschaft (in Deutschland) sei das Stiefkind soziologischer Betrachtung (z.B. Syben 1992a, 7; ähnlich: Richter 1981, 7f). Im Grunde befand sie sich sogar jenseits jedweder wissenschaftlicher Betrachtung. Soziologisch repräsentierte sie das überholte Modell der handwerklichen, wenig arbeitsteiligen und kapitalextensiven Produktion, die nicht dem *Ideal* der fordistisch geprägten Massenproduktion entsprach. Janssen und Richter (1983) können mit der ersten großen Studie¹ zu den Arbeitsbedingungen am Bau als Beispiel für an diesem Paradigma orientierte soziologische Forschung gelten. Allgemein formulieren sie: "Ideales Ziel von Rationalisierungsprozessen ist ... eine stationäre Produktion mit kontinuierlichem Arbeitsverlauf und minimalen Einwirkungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten durch menschliche Arbeitskräfte, um so Störungen ausschalten und gleichzeitig Überwachungs- und Kontrollfunktionen zentralisieren zu können" (36f). Daher "gleichen sich tendenziell die Arbeitsplätze und Arbeitsbedingungen zwischen den unterschiedlichen Produktionsbereichen einander an" (39). Analog zur übergeordneten Entwicklung unterscheiden sie für den Bausektor zwischen konventioneller, rationalisierter Baustellenproduktion und stationärer Vorfertigung (112ff). Ganz ähnlich hatte das bereits Angermeier (1981, 78f) in der ersten Veröffentlichung aus derselben Forschung formuliert². Es ist nur eine weitere noch ältere Untersuchung von Mickler u.a. von 1977 bekannt, in der die Bauwirtschaft zwar nicht im Zentrum der Betrachtung stand, aber immerhin berücksichtigt wurde. Eine weitere frühe und auf die Bauwirtschaft beschränkte Studie stammt von Schneider u.a. (1982), die wie die späteren Arbeiten von Goldberg (1991) und Rußig u.a. (1996) sehr stark auf die Erfassung und Interpretation der statistischen Dimensionen konzentriert ist³.

¹ Die von Richter (1981) herausgegebene Publikation "Bauarbeit in der Bundesrepublik" und die hier erwähnte von Janssen und Richter (1983) veröffentlichte Arbeit "Arbeitsbedingungen der Bauarbeiter" basieren beide auf derselben bereits 1980 abgeschlossenen und berichteten im Rahmen des Aktionsprogramms "Humanisierung des Arbeitslebens" durchgeführten Pilotstudie, die denselben Titel wie die 1983 publizierte Arbeit trägt.

² Den Autoren kann dennoch keinesfalls der Vorwurf gemacht werden, nur gesehen zu haben, was sie sehen wollten und was zu jener Zeit allgemein *gesehen werden wollte* (oder wie das Kern und Schumann, 1986, 31, treffend beschreiben: "wer in der Empirie nur sucht, was er ohnehin weiß, kann sich die Kosten und Mühe praktischer Recherchierarbeit ... sparen"). Gerade in der Zeit ihrer Untersuchung wurde der – staatlich gestützte – Versuch unternommen, tayloristische Rationalisierungsprinzipien in der Bauwirtschaft anzuwenden (Pahl, Syben 1995; Pahl u.a. 1995). Dass dieser Versuch nur von sehr kurzer Dauer sein würde, war damals noch nicht abzusehen.

³ Die beiden Publikationen von Karl-Heinz Pfarr aus den Jahren 1984 und 1988 werden hier ausgeklammert, weil sie doch eher der Ausbildung von Bauingenieuren zugeordnet sind, auch wenn dort

In der Öffentlichkeit wurde die Bauwirtschaft nur als Baustelle wahrgenommen. Ansonsten galt sie in keiner Hinsicht als interessant. Auch politisch galt sie in diesem Sinne als rückständig. In gezielten Programmen (z.B. des Großsiedlungsbaus in den siebziger Jahren und Forschungen, die die "Verbesserung" der technischen Ausstattung und Organisation zum Ziel hatten; vgl.: Richter 1981) sollte sie deshalb an großindustrielle Standards herangeführt werden⁴. Selbst in den engagierten gewerkschaftlichen und politischen Debatten seit den sechziger und siebziger Jahren wurde die korporatistische Politik der IG Bau Steine Erden von *links* als anrühlich empfunden, weil sie den Antagonismus von Kapital und Arbeit zu ignorieren schien. Über Spezifika des Sektors, die sowohl die organisatorischen und technischen Bedingungen der Produktion determinieren (wenn schon die zugrunde liegende systemische Verwertungslogik nicht außer Kraft setzen) als auch eine darauf ausgerichtete gewerkschaftliche Politik nahe legen, dachte damals offensichtlich niemand nach.

Spätestens mit der Vereinigung hat sich aber manches geändert. Erstens ist die Zahl der Arbeiten zum Bausektor seit der zweiten Hälfte der achtziger Jahre vor allem in Deutschland erkennbar angewachsen⁵ und zweitens erfährt sie unter dem Aufreißer der illegalen Beschäftigung (gelegentlich auch unter dem Aufmacher der Korruption und der Preisabsprachen) seit wenigstens Mitte der neunziger Jahre erhebliche mediale Aufmerksamkeit. Auch die Zahl der damit in Verbindung stehenden Veröffentlichungen – meistens mit der Schwerpunktsetzung Entsenderichtlinie oder Entsendegesetz – seitdem ist bemerkenswert⁶. Soziologisch im engeren Sinne sind davon aber eher wenige. Lediglich die Publikationen um Pahl und Syben sowie um Voswinkel können diesen Anspruch für sich reklamieren. Ansonsten überwiegen Arbeiten aus dem politikwissenschaftlichen Gebiet. Meistens ist ein nicht unerheblicher Teil dieser Publikationen der Frage nach Regulierung bzw. Deregulierung, nach Fortbestand na-

Themen behandelt werden, die ins hier interessierende Spektrum passen. Doch ergeben sich keine neuen sozialwissenschaftlichen Erkenntnisse aus der dort geführten Darstellung.

⁴ Eine kritische Auseinandersetzung mit diesen Programmen und vor allem dem Argument der produktionsbedingten Rückständigkeit findet sich bei Janssen (1981), wo allerdings wiederum das fordistische Paradigma nicht nur unangetastet bleibt, sondern sogar bestätigt wird.

⁵ Einige Beispiele der letzten Jahre: Bosch und Zühlke-Robinet 2000, Eisbach und Goldberg 1992, Ekardt u.a. 1992, Faist u.a. 1999, Goldberg 1991, Hunger 2000a, Knechtel 1992, Lücking und Voswinkel 1996, Mayrzedt 2000, Müller 1998, Pahl und Syben 1995, Pahl u.a. 1995, Pahlen o.J., Rußig u.a. 1996, Sandbrink 1998, Schade 1994, Schönfelder 1999, Steinmann und Haardt 1996, Stroink 1997, Syben 1992c und 1999b, Voswinkel u.a. 1996. Dies sind nur die Buchveröffentlichungen oder umfangreicheren Projektberichte, hinzu kommen noch etliche Zeitschriftenartikel.

⁶ Uwe Hunger (2000b, 49) fragt deshalb beinahe erstaunt: "Why have so many books on the construction labour market been published in Germany in recent years ...? What makes this sector so interesting in current discussions about the future of labour markets in Europe?" Und schon früher vertrat Volker Rußig (1998b, 23) die weniger erstaunte Auffassung: "Es muß ... Gründe geben für die derzeit intensivere Beschäftigung mit strukturellen Problemen der Bauwirtschaft."

tionalstaatlicher Regelungskompetenz und nach möglichen Dimensionen künftiger Wanderungsbewegungen gewidmet. Im- und gelegentlich auch explizit wird zudem häufig die Frage nach aktuellen und künftigen Rationalisierungsmustern erörtert.

Mit dem Verweis auf die Vereinigung ist es schon angeklungen und die Auswahl der Literatur verdeutlicht dies: Es fällt weiterhin eine starke Konzentration dieses neuen Interesses an Fragen des Bausektors in Deutschland auf. Das mag mit der besonderen Problemlage dieses Wirtschaftszweiges in Deutschland zu tun haben. Jedenfalls ist – soweit dies von hier beurteilt werden kann – die Zahl der sektoriellen Veröffentlichungen in anderen Ländern Europas deutlich kleiner. Diese Schwerpunktsetzung wird auch in der vorliegenden Arbeit betrieben. Im Zentrum dieser Untersuchung steht allgemein die Bauwirtschaft bei allerdings starker Betonung der Verhältnisse in Deutschland. Nur am Rande werden weitere Staaten in den Blick genommen. Dies mag problematisch erscheinen, weil doch zunächst angenommen werden kann oder sollte, dass sich die Produktionsbedingungen zwischen den Ländern ganz erheblich unterscheiden⁷. Es gibt jedoch deutliche Hinweise, dass genau dies nicht der Fall ist, so dass die gewählte Vorgehensweise nicht zwangsläufig zu Ergebnissen kommen muss, die zu einer ungenügenden Erfassung der Wirklichkeit führen. Darüber hinaus werden gerade solche Fragen thematisiert, die speziell für die deutsche Baubranche von herausragendem Interesse sind, so dass eine allzu hastige Europäisierung des Blicks der Analyse sogar schaden könnte⁸.

Auch in der europäischen Politik hat sich seit etwa Mitte der achtziger, spätestens jedoch seit Anfang der neunziger Jahre die Bedeutung der Bauwirtschaft erheblich geändert. War die Bauwirtschaft bis dahin kaum europäisiert, so hat sie sich in den achtziger und neunziger Jahren zu *der* grenzüberschreitenden Fusionsbranche entwickelt (Gross, Syben 1992, 12; Baumann u.a. 1997a und 1997b; Schnepf u.a. 1998). Aber schon im Vorfeld der Vorbereitung, der Ratifizierung und der schließlichen Eta-

⁷ Tatsächlich kommen einige Studien zu diese Vermutung bestätigenden Ergebnissen (Clarke, Harvey 1996; Eisbach, Goldberg 1992). Allerdings ist in beiden Fällen der methodische Zugang so gewählt, dass Differenzen stärker betont werden als Übereinstimmungen.

⁸ So schließt Nikolaj Lubanski (1999) in einer Dänemark, Deutschland und Schweden umfassenden Studie, dass nationale Spezifika noch immer deutlich schwerer wögen als europäische Einflüsse – auch wenn dies in Zukunft vielleicht nicht mehr der Fall sein wird. So jedenfalls ließen sich die ermittelten Unterschiede zwischen den Ländern erklären: "The study of the construction sector in the three countries shows that it would be an exaggeration to argue that there has been a total reform or change of the IR-system following the emergence of more open markets in Europe" (286; siehe auch: Ders., Sörries 1997). In dieser Auffassung wird er unterstützt von Marc van der Meer (1999; siehe auch: Ders. 1998), der das Baugewerbe in Deutschland und den Niederlanden vergleicht. Ähnlich argumentieren Voswinkel u.a. (1996) in ihrem Vergleich der Bedingungen am Bau in Deutschland und Frankreich (siehe auch: Lücking, Voswinkel 1996).

blierung des Europäischen Binnenmarktes 1992/93 wurde die Baubranche als ein Sektor von höchstem europäischen Interesse identifiziert. Die Ende der achtziger Jahre erschienene sog. Cecchini-Studie entlarvte den Bausektor nämlich als Wirtschaftszweig mit erheblichen Einsparpotenzialen bei europaweiter Ausschreibung der öffentlichen Bauvorhaben ab einer bestimmten Größe (Cecchini 1988). Diese Entwicklung gipfelte schließlich in der weithin beachteten "Atkins-Studie", mit der die Bauwirtschaft im europäischen Auftrag untersucht wurde (Kommission ... 1993).

Nun scheint sich die hektische Betriebsamkeit in Deutschland langsam wieder zu legen. Zwar bereiten die nicht zufrieden stellende konjunkturelle Situation und der daraus folgende besonders intensive Verdrängungswettbewerb im Verbund mit steigenden Arbeitslosenzahlen Sorge. Auch wird immer noch über ein neues Vergabe- oder Tariftreuegesetz nachgedacht und die sog. Ketten- oder Generalunternehmerhaftung ist noch in der Debatte, obschon mit der am 1. Januar 1999 in Kraft getretenen Änderung Teil des Entsendegesetzes. Doch ist die erste Aufregung um die illegale Beschäftigung von Menschen aus den mittel- und osteuropäischen Ländern, aber auch aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union ein wenig verflogen. Ob dies daran liegt, dass, von Ausnahmeregionen wie Berlin abgesehen, die Zahl der auf Baustellen in Deutschland entdeckten oder vermuteten illegalen Arbeitnehmer zurückgegangen ist, bleibt dahin gestellt. Sichere Zahlen gibt es dazu sowieso nicht und die verschiedenen Schätzungen gehen nicht einheitlich von einem Rückgang der entsprechenden Zahlen aus⁹. Sollte dem aber so sein, so wäre dies nur zum Teil dem Engagement der deutschen Behörden zuzuschreiben; nicht unerheblich für diese Entwicklung wären auch die veränderten rechtlichen Bedingungen in Großbritannien (von wo bis vor wenigen Jahren die meisten sog. Scheinselbstständigen kamen; vgl. Landesarbeitsamt ... 1996; Laux 1997) und die sowieso lahmende Branchenkonjunktur in Deutschland bei gleichzeitigem Florieren des Bausektors in wichtigen Herkunftsländern der wanderwilligen Bauarbeiter.

Die momentane Ruhe ist aber nicht nur der – vermeintlichen – Überwindung des Problems geschuldet, sondern möglicherweise schlicht dem abgeklungenen Medieninteresse. Jedenfalls lässt sich daraus nicht schließen, mit illegaler Beschäftigung oder allgemein mit grenzüberschreitender Wanderung zusammenhängende Probleme vor allem im Bereich der tariflichen und sozialen Sicherung seien nicht mehr vorhanden oder sogar gelöst. Doch die Situation am Bau ist komplexer; mit dem alleinigen Ver-

⁹ Zum Beispiel schätzt die IG BAU die Zahl der illegal auf Baustellen in Deutschland tätigen Menschen noch immer auf 400.000; auf jeden zweiten regulären komme ein irregulärer Arbeitnehmer. Allein in Berlin gingen so 80.500 Stellen verloren (Der Grundstein 3/2002, 8).

weis auf illegale Beschäftigung, die gleichwohl ein wichtiger Aspekt der Problemlage ist, jedenfalls lassen sich die beobachtbaren Bedingungen und deren Veränderungen nicht hinreichend erklären. Um die vielfältigen Veränderungen im Bausektor erklären zu können, muss in jedem Fall das Moment der inneren Entwicklung hinzu genommen werden, also der seit einigen Jahren beschleunigt ablaufende Strukturwandel. Dies ist ein vollkommen normaler Prozess, der keineswegs auf den Bau beschränkt ist, sondern unter gegebenen Bedingungen auf alle und in allen Branchen wirkt. Jedoch scheint im Bausektor ein besonders vehementer Wandel weniger in technischen, sondern vielmehr in den organisatorischen Strukturen stattzufinden, der unbedingt in eine Untersuchung einbezogen werden muss, in der Aussagen zur qualifikatorischen Perspektive gemacht werden sollen. Innere und äußere Momente der Entwicklung können dabei durchaus auch als *doppelter Strukturwandel* bezeichnet werden, denn beide Aspekte verweisen aufeinander und zeigen zudem heute deutliche Differenzen zu ihren jeweiligen Ausprägungen noch vor 20, vielleicht sogar zehn Jahren. In diese basale Konstruktion muss darüber hinaus die grundsätzliche Schwierigkeit des Baugewerbes eingebaut werden, am Ausbildungs- und am Arbeitsmarkt genügend Menschen zu finden, die im Sektor qualifiziert arbeiten wollen. Es fällt der Branche zunehmend schwerer, trotz galoppierender sektorieller Arbeitslosigkeit geeignete Personen zu finden. Wenigstens in Bezug auf die Versorgung am Ausbildungsmarkt muss von einer schwindenden Attraktivität der Bauberufe für wachsende Teile der infrage kommenden Jugendlichen, also meist männliche Hauptschüler, ausgegangen werden. Da die Ausbildungsbedingungen sowohl in qualitativer als auch in finanzieller Hinsicht überhaupt nicht schlecht sind¹⁰, kann davon ausgegangen werden, dass es weniger die unmittelbaren Bedingungen in der Ausbildung sind, die zu diesem Attraktivitätsproblem führen, sondern die Arbeitsbedingungen im Sektor überhaupt. Der Ruf des Bausektors scheint sich derart verschlechtert zu haben, und die Berufswünsche vieler Jugendliche haben sich in den letzten Jahren – nicht nur wegen des schlechten Rufs, aber auch – von den Bauberufen wegverlagert, dass ohne zu übertreiben von einer *Stigmatisierung der Baubranche* gesprochen werden kann.

Aber selbst die Einbeziehung auch dieses inneren Moments in die Analyse reicht noch nicht aus, zu tragfähigen Ergebnissen zu kommen. Denn sowohl die inneren als auch die äußeren Momente der Entwicklung basieren wesentlich auf einer sich verändernden politischen Rahmensetzung. Gerade die besondere Regulierungsdichte, die das

¹⁰ Noch immer werden in den Bauhauptberufen höchste Ausbildungsvergütungen gezahlt und noch immer findet ein erheblicher Teil der Ausbildung in überbetrieblichen Lehrgängen statt, so dass die anderswo so übliche, wenn auch nicht sehr effektive Beistelllehre hier nicht so bedeutend ist.

Baugewerbe auszeichnet, gerade die auf einem breiten Konsens aller Branchenakteure aufbauende korporatistische Branchenpolitik kann als Ausdruck eines ganz spezifischen Politikmodells gesehen werden. Und gerade dieses Politikmodell, das die industriellen Beziehungen seit dem Ende des zweiten Weltkrieges ganz entschieden geprägt hat, verliert spätestens seit dem Ende der Blockkonfrontation erkennbar an faktischem entscheidungssetzenden und an ideologischem entscheidungsermöglichenden Boden. Das Schlagwort hierzu lautet "Vom Wohlfahrts- zum Wettbewerbsstaat" (Heinze u.a. 1999, Hunger 2000a). Dieses Moment der ideologischen Bedingungen ist das dritte und letzte Element, das unbedingt in einer Untersuchung zur Entwicklung der Qualifikation in der Baubranche Berücksichtigung finden muss.

Zusammengefasst lassen sich die verschiedenen *oberhalb* der ideologischen Verhältnisse auf die Produktions- und Wettbewerbsbedingungen einwirkenden Elemente in drei Hauptgruppen aufteilen. Die Märkte verlieren ihre nationalen Bezüge; wo früher politische Grenzen gleichzusetzen waren mit Reproduktionsgrenzen, gilt das heute nicht mehr in dieser hermetischen Weise. Die Bauunternehmern versuchen entsprechend ihren Möglichkeiten, neue Wege zur Lösung der mit der neuen Wettbewerbssituation, aber auch mit tradierten Strukturen zusammenhängenden Problemstellungen zu gehen; wesentlich zählt dazu der Versuch, die Restriktionen des Bereitstellungsgebietes zu überwinden. Begleitet wird dies von Veränderungen in der technischen und der organisatorischen Ausstattung und Organisation der Betriebe. Zur ersten Gruppe der "transnationalen Märkte" (Bosch u.a. 2000a und 2000b; Bosch, Zühlke-Robinet 1999 und 2000) werden hier gerechnet: Offene Grenzen, Freizügigkeit, Niederlassungsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit¹¹, ungehinderter Wettbewerb, Osterweiterung, hohe Mobilität der Arbeitskräfte, hoher Wanderungsdruck, hoher Druck auf das Lohnniveau¹². Als zweite Merkmalsgruppe soll die "strategische Orientierung" der Bauunternehmen bzw. der Branche gelten, wozu die Relativierung des operativen Geschäfts, neue Unternehmensstrategien, neue Geschäftsfelder, die Konzentration auf das Kerngeschäft bei gleichzeitig wachsendem Tätigkeitsspektrum, die Etablierung einer Branchenhierarchie, die auch grenzübergreifend funktioniert, Segmentierungstendenzen und die wachsende Abhängigkeit der kleinen von den großen Betrieben gezählt werden. Schließlich werden in der dritten Gruppe "technische und organisatorische Ausstattung" der wachsende Vorfertigungsanteil, die kürzeren Baustel-

¹¹ Diese Punkte gelten jeweils für das Gebiet der Europäischen Union.

¹² Diese Punkte gelten insbesondere für die Staaten auf beiden Seiten der ehemaligen Blockgrenze in jeweils entgegengesetzter Wirkungsrichtung, also vor allem Polen, Tschechien, Slowakei, Slowenien einerseits und Deutschland und Österreich andererseits; dies gilt zunächst unabhängig davon, ob die Osterweiterung der Europäischen Union in der geplanten Form durchgeführt werden wird oder nicht.

lenlaufzeiten, neue Arbeitstechniken, neue Werkstoffe, neue Arbeitsorganisationen, der stärkere Einsatz von EDV, die Etablierung serieller Fertigung sowie die zunehmende Bedeutung kostengünstigen und auch ökologischen Bauens gefasst¹³.

Diese Aufzählung kann nicht als hinreichend verstanden werden, es sind lediglich einige *highlights* der aktuellen Dynamik, die den Bausektor auszeichnet. Die einzelnen Punkte sind dabei von unterschiedlicher Schwere und auch von unterschiedlicher Konsequenz. Auch sind einige gar nicht so neu. Obwohl diese Momente der Dynamik zunächst unabhängig voneinander stattfinden, bedingen und verstärken sie sich gegenseitig. Aus ihnen erwächst ein hoher Druck auf das Regelungsgeflecht in der Bauwirtschaft und alle wettbewerbsrelevanten Faktoren. Über den vor allem über den Preis ausgetragenen Wettbewerb entsteht die *Gefahr einer reduktiven Spirale* mit negativen Konsequenzen nicht nur für die aktuelle, sondern auch für die perspektivische ökonomische Potenz der Branche¹⁴. Insbesondere entstehen aus den skizzierten Veränderungen neue Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten. Sie müssen sich in neue Arbeitsweisen einfinden, mit neuen Stoffen und Techniken arbeiten und auf neue Arbeitsbedingungen eingehen. Damit gehen nicht nur Veränderungen in den Anforderungen an ihre spezifische fachliche Kompetenz einher, sondern auch solche an ihre fach- und stoffunspezifischen Fähigkeiten (Pahl, Syben 1993; Syben, Stroink 1995). Vor allem die Entwicklung zu transnationalen Märkten führt zu erheblichen und wahrscheinlich eher negativen als positiven Auswirkungen auf die Qualifikation. Wenn unter dem Vorzeichen eines sich auf den Preis konzentrierenden Wettbewerbs die Löhne nach unten verschoben werden sollen, dann hat das – auch über das sich verschlechternde Image der Branche – negative Auswirkungen auf die Bereitschaft und vielleicht sogar Fähigkeit der Betriebe und der Beschäftigten, sich gemäß der *eigentlichen* Erfordernisse zu qualifizieren. Umgekehrt entwickeln sich Qualifikation und Qualifizierungsfähigkeit immer mehr zu Schlüsselgrößen im Strukturwandel (und führen so die auf qualifizierte Facharbeit setzende Tradition in der Branche fort).

¹³ Zu einer ähnlichen Einschätzung kam schon 1993 das BIBB in einer Untersuchung zu den "Qualifikationsanforderungen in den Ausbildungsberufen der Bauwirtschaft". Dort wird der Wandel in der Baustellenproduktion mit der "Rationalisierung der Baustellenproduktion durch eine intensive Planung der Baustellenarbeit, durch Übertragung von Teilarbeiten an Subunternehmer sowie die Verwendung von außerhalb der Baustelle hergestellten Fertigprodukten, Verwendung neuer Baustoffe, Erleichterung der körperlichen Arbeit durch zunehmenden Einsatz von Geräten und Maschinen auf der Baustelle, wachsende Bedeutung der Bauwerksanierung" (10) charakterisiert.

¹⁴ Dies gilt nicht nur für Deutschland. Eine Studie kam schon Mitte der neunziger Jahre zu ganz ähnlichen Ergebnissen für Belgien, obwohl dort der unmittelbare Preisdruck nicht im hier bekannten Ausmaß besteht: "Om te overleven beroepen sommige bedrijven zich op malfide praktijken en hanteert men zelfmoordprijzen. Dit schaadt het imago van de sector. De prijsconcurrentie plaatst de sector dus in een vicieuze cirkel" (Stichting ... 1997, 20).

Dieser Aufzählung muss noch die konjunkturelle Lage der Branche hinzugefügt werden. Seit inzwischen 20 Jahren ist die Situation am Bau von einer insgesamt krisenhaften Entwicklung geprägt, die nur durch den durch die Vereinigung Deutschlands in der Hauptsache verursachten Boom von Ende der achtziger bis Mitte der neunziger Jahre unterbrochen wurde. Schon Anfang der achtziger Jahre aber wurde unverkennbar ein Schrumpfungsprozess der Branche begonnen, der bis heute fort dauert. Das heißt, dass der Wettbewerb vor allem als Verdrängungswettbewerb ausgetragen wird, dem die schwächeren Kapitaleinheiten zum Opfer fallen. Gerade bei minimalen Rentabilitätsmargen und sich verschärfendem Preiswettbewerb ist jeder Betrieb in besonderem Maße gezwungen, nach Möglichkeiten zu suchen, die Produktion kostengünstiger zu machen. Im Zuge dieses Versuchs werden nicht nur geltende tarifliche Bestimmungen unterlaufen (Hochstadt, Janssen 1998; Artus u.a. 1998), es werden auch zunehmend neue Arbeitskräfteeinsatzstrategien probiert. Gerade die Verfügbarkeit ganz neuer, bisher nicht erschließbarer Arbeitnehmergruppen, die in geradezu idealer Weise den traditionellen Milieubedingungen der Branche entsprechen, hat dieser Strategie erhebliches Gewicht verliehen. Es kann also gesagt werden, dass die konjunkturelle Krise der Baubranche, die schon längst strukturell geworden ist, wesentlich zur Etablierung der neuen Arbeitskräftepolitik beigetragen hat.

In der Gesamtschau ergibt sich so eine äußerst problematische Gemengelage, die dazu führen kann, dass der Sektor in ein Gefangenendilemma gerät, dessen Opfer er selbst wird. Aus betriebswirtschaftlich zunächst rationalem Verhalten ergibt sich ein volkswirtschaftlich und schließlich auch betriebswirtschaftlich irrationales Zwangsverhalten.

Aus der erfolgten Skizzierung ergeben sich folgende *Untersuchungsdimensionen*: Der Gegenstand dieser Arbeit ist die Bauarbeit, deren Veränderung und die Entwicklung der Qualifikation in der Bauwirtschaft. Der Sektor ist geprägt von einer sich verändernden innersektoriellen Arbeitsteilung, die sich in komplexer werdenden Unternehmensstrukturen ausdrückt. Gleichzeitig (und teilweise durch diese Prozesse bedingt) kommt es zu einer Europäisierung des Bauarbeitsmarktes. Der Sektor ist von einer ausgesprochen hohen Mobilität der Arbeitskräfte gekennzeichnet, die zu einer unmittelbaren Konfrontation der Sozialsysteme führt. Über die zwischen den ehemals voneinander getrennten Reproduktionsräumen bestehenden Disparitäten kommt es zu einer Konkurrenzsituation, die verschärft wird durch die gleichzeitige Deregulierungspolitik in Europa. Die nahezu beliebige Verfügbarkeit von 'billiger' Arbeitskraft, die sich vertiefende Segmentierung der Branche und die *Verkürzung der Verwertungshorizonte* (als teils sich einander bedingende, teils unabhängig voneinander stattfindende

dende Bewegungen) bergen die Gefahr des bloßen Verzehrs bestehender Qualifikation in sich mit der Folge einer geschlossenen nach unten gerichteten Spirale von Qualifikation, Produktivität, Investition, Innovation und Produktqualität.

Im Kapitalismus gibt es eine Grundentwicklung, nach der menschliche Arbeitskraft in der Tendenz durch Produktionsmittel ersetzt wird; menschliche Arbeitskraft wird so produktiver angewandt. Internationalisierung ist eine im Kapitalismus selbst angelegte Dynamik, die als eine Ursache die mit dem vermehrten Einsatz von konstantem Kapital einhergehende Veränderung in der organischen Zusammensetzung des Kapitals hat. Die europäische Integrationsbewegung findet als eine aus der historischen Situation heraus entstandene Sonderform der Internationalisierung aufgrund derselben Dynamik statt. Ist ein bestimmtes Niveau der supranationalen Integration erreicht, so kann es auf die weitere Entwicklung auch der ökonomischen Basis zurückwirken, indem es die Reproduktionssphären neu organisiert; findet dies unter dem Vorzeichen fortbestehender Disparitäten in den Produktions- und Reproduktionssphären statt, so kann eine direkte Konkurrenzsituation entstehen¹⁵. Damit treten aber nicht mehr nur Einzelkapitale, sondern Gesamtkapitale (und mit ihnen die regulierenden Systeme) zueinander in Konkurrenz. Die sich verändernde organische Zusammensetzung provoziert weiterhin nicht nur das Überwinden der nationalen Räume, sondern auch eine Veränderung in der Organisation der Arbeit selbst. Internationalisierung und Flexibilisierung, Differenzierung, Individualisierung, Deregulierung sind die zwei Seiten einer Medaille. Die beschriebenen Veränderungen in der organischen Zusammensetzung des Kapitals sind nicht Ausdruck einer natürlichen Entwicklung, sondern folgen der Notwendigkeit zur Reduzierung des Kostpreises durch die bestehenden Konkurrenzmechanismen. Daraus folgt die Möglichkeit des der Grundtendenz entgegenstehenden Rückgriffs auf menschliche Arbeitskraft, wenn diese billiger ist als die sie ersetzenden Produktionsmittel.

In der europäischen Bauwirtschaft liegt eine solche Situation vor. Hier ist über die breite Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte ein Trend eingeleitet worden, der der skizzierten Grundtendenz entgegensteht. Nicht der vermehrte Einsatz von Produktionsmitteln, sondern der verstärkte Rückgriff auf menschliche Arbeitskraft prägt weite Teile des Sektors. Mit diesem Rückgriff auf menschliche Arbeitskraft geht in der Ten-

¹⁵ Vor allem mit der Befürchtung, mit dieser Konkurrenzstellung (die ihrerseits mit *übergroßen* Unterschieden zwischen den Ländern begründet wird) würden kontraproduktive Effekte provoziert werden, wurden integrationskritische Positionen eingenommen. Diese Positionen konnten sowohl von *links* (vgl. z.B. Busch 1991 und 1994) als auch von *rechts* (vgl. Krause 1992) motiviert sein. Gefordert wurde immer wieder (und wird auch heute noch) die stärkere Angleichung der ökonomischen Verhältnisse in den verschiedenen Staaten vor einer weiteren politischen Integration.

denz eine Dequalifizierung einher. Jedoch ist dies keine einheitliche Entwicklung, vielmehr findet die Dequalifizierung vor allem in der Produktionsarbeit statt, woraus die stärkere Notwendigkeit einer überwachenden Koordinierung (mit entsprechendem Qualifikationserfordernis) entsteht. Es ist dies die Entwertung allgemeiner Arbeit und die Aufwertung qualifizierter Arbeit. Verdrängungskonkurrenz findet also vor allem bei einfacher Arbeit statt. Die europäischen Regierungen antworten mit der Deregulierung ehemals gesicherter Standards. Das Ergebnis ist Standortkonkurrenz und eine sich beschleunigende Spirale von Disparität über Deregularität. Nicht nur die Staaten, sondern vor allem die Unternehmen geraten so in ein Gefangenendilemma: Selbst wenn sie wollten, könnten sie nicht aus der allgemeinen Entwicklung ausbrechen, weil sie diesen Versuch mit höheren Kosten und somit Profitminderung bezahlen müssten. Sie werden Träger einer Entwicklung, die sie selbst nicht wollen. Gerade die mittelständische und kleinbetriebliche Bauwirtschaft ist dafür ein gutes Beispiel. Obwohl sich die kleinen und mittleren Betriebe letzten Endes der eigenen Basis berauben, sind sie gezwungen, sich an der begonnenen Entwicklung zu beteiligen. Über deren Verallgemeinerung entsteht die Gefahr einer reduktiven Spirale, in der sich die einzel- und gesamtwirtschaftlichen Akteure zu unterbieten versuchen.

Mit dieser so entstehenden "competitive deregulation" (Scharpf) sind auch jene Systeme gefährdet, die die nationale Ökonomie überhaupt erst mit den notwendigen Ressourcen ausstatten, die diese zur Entfaltung von Dynamik brauchen. Ganz besonders ist hier das gesamte System der beruflichen Bildung zu nennen, das Qualifikation in einem Wechselspiel von aus den Unternehmen kommender Nachfrage und selbst geschaffenen Angebot zur Verfügung stellt. Diese Gefährdung entsteht vor allen Dingen über die mit der beschriebenen nach unten gerichteten Spirale einhergehende Verkürzung der Verwertungshorizonte. Weil bei derart verschärften Wettbewerbsbedingungen der kurzfristig zu erzielende Profit ins Zentrum des betrieblichen Interesses rückt, verlieren auf mittel- und langfristige Verwertung angelegte Systeme an Attraktivität.

Einerseits wird diese Entwicklung verschärft, andererseits aber auch gebremst über die ebenfalls in diesem Prozess angelegte Segmentierung der Branche. Über die sich neu bildenden Unternehmensstrategien gelingt es den großen Unternehmen, sich aus spezifischen Beengungen der Baubranche zu lösen und größere Teile der Wertschöpfungskette an sich zu binden. Die kleinen Betriebe haben diese Möglichkeit nicht und verlieren so weiter an dispositivem Spielraum. Die Verschärfung der Entwicklung erfolgt über den sich so noch beschleunigenden Rückgriff auf billige menschliche Arbeitskraft und den weiteren Verlust an Wettbewerbsposition. Gebremst wird dieser

Prozess über die bei den großen Unternehmen entstehende Notwendigkeit, den gesamten Produktionsprozess zu koordinieren, was nur mit qualifiziertem Personal möglich ist. Deshalb bilden diese Unternehmen in Deutschland seit einiger Zeit vermehrt außerhalb des dualen Berufsbildungssystems ganz gezielt für ihren eigenen Bedarf aus. Sie versuchen damit, der in der beschriebenen Dynamik liegenden Gefahr der "Qualifikationsfalle" (Syben) zu entkommen.

Die Dominanz des Preiswettbewerbs und die prinzipielle Angleichung der nationalen Standorte macht den quantitativ messbaren Vorteil ausschlaggebend. Gerade weil die Nationalstaaten ihren Verlust an Souveränität mit der Aufgabe noch verbliebener Souveränität beantworten ("Globalismus"; Beck), geht der normative Charakter von Standards verloren, zu denen auch Ausbildung zu zählen ist, die nicht auf partikulare Verwertungsinteressen abgestellt ist. Es wird zumindest bezweifelt, ob die Strategie der großen Bauunternehmen, das eigene Personal für Überwachungs- und Koordinierungsaufgaben zu qualifizieren, genügt, wenn gleichzeitig die Bauausführung in den Händen von Nach- und Subunternehmen liegt, die nach dem hier verwendeten argumentativen Bild eben nicht mehr ausbilden. Die "Falle der einzelbetrieblichen Orientierung" (Wendl) und die damit einhergehende Ignorierung gesellschaftlicher bzw. makroökonomischer Verflechtungen führt zur Auflösung gesellschaftlicher Zusammenhänge und letztlich zur Atomisierung mit hochprekären Beschäftigungs- und Lebensverhältnissen als möglichem Ergebnis.

Die *Forschungsrelevanz* des diskutierten Themas ergibt sich aus der faktischen Dynamik der europäischen Integration und der bevorstehenden Osterweiterung mit den enormen Disparitäten zwischen den Kernstaaten der EU und den fünf bzw. zehn Aufnahmeländern in Mittel- und Osteuropa. Seit mehreren Jahren findet eine sich intensivierende breite Globalisierungsdebatte statt, in der auch die Rolle der auf nationale Belange zugeschnittenen Systeme diskutiert wird, so dass von einem allgemeinen Interesse ausgegangen werden darf. In der wissenschaftlichen Literatur nimmt die Globalisierungsdebatte ebenso wie die Diskussion um die Folgen der europäischen Integration einen bedeutenden Raum ein. Dort finden sich auch Indizien für den langsamen Abschied von der neoklassischen Theorie, die die Globalisierung nie problematisiert hat. Gerade die Gefahr der reduktiven Spirale und des "regime-shopping" wird hier in jüngster Zeit hervorgehoben. Andererseits kann die derzeitige konfrontative Stellung von Globalisierungsbefürwortern und -gegnern auch als Kampf um die Durchsetzung eines bestimmten Typs von Kapitalismus verstanden werden, dessen essentiell globale Struktur nach dem Ende der Systemkonkurrenz möglich scheint. Das heißt aber, dass die Globalität des Systems noch nicht gleichgesetzt werden

kann mit der derzeitigen hegemonialen Interpretation. Auch in Bezug auf die gesellschaftliche Stabilität findet diese Auseinandersetzung statt, wobei hier die Struktur tolerabler bzw. tolerierter Ungleichheit als Maß genommen und die Gefahr einer "neuen Architektur von Ungleichheit" (Traxler) gesehen wird. Die Infragestellung ehemals gesicherter Standards und die Verabschiedung der Unternehmen aus dem System der gesellschaftlichen Reproduktion wird u.a. auch in Bezug auf die Erhaltung und Weiterentwicklung von Qualifikation diskutiert.

Trotz der großen Zahl von Vorarbeiten zu den Komplexen Europäisierung und Internationalisierung und auch der breiten Palette von Beiträgen zu Fragen der Qualifikation muss doch ein wesentliches Defizit konstatiert werden: Die Verknüpfung dieser Fragen nämlich findet nicht statt. Zwar gibt es seit etlichen Jahren Forschung zu Fragen der beruflichen Bildung auf internationalem Niveau, jedoch klammern die betrieblichen Analysen die Bauwirtschaft mit ihren spezifischen Charakteristika komplett aus. Erst neuerdings scheint sich dies zu ändern.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist nun, die dargestellten teilweise hypothetischen Entwicklungslinien im Einzelnen zu überprüfen. Insbesondere die Bedeutung der verschiedenen Momente der Veränderung für die Bereitstellung, Erhaltung und Weiterentwicklung von Qualifikation und die sie herstellenden und normierenden Systeme steht dabei im Zentrum des Interesses. Dieses Interesse begründet sich mit der vermuteten besonderen Betroffenheit des gesamten Berufsbildungssystems und der die Dynamik des Sektors fundierenden Qualifikation und Qualifikationsstruktur der Beschäftigten.

In der Arbeit erfolgt eine Orientierung an diesen *Schlüsselfragen*: Wie verändert sich der Bausektor selbst und welche Konsequenzen hat dieser Veränderungsprozess für die Struktur der Beschäftigung? In welcher Weise wirkt die europäische Integration im Verbund mit mobilen Arbeitskräften auf die Bauwirtschaft ein? Gibt es den behaupteten negativen Einfluss auf die Qualifikation und die Qualifikationssysteme und wie sieht dieser Einfluss aus? Welche Rolle spielen allgemeine gesellschaftliche Verhältnisse? In welcher Weise interdependieren die inneren und die äußeren Momente der Entwicklung? Ist ein möglicher zu ermittelnder Befund unausweichlich oder gibt es Mechanismen und Zugriffschancen zur Verhinderung oder Rückgängigmachung (ungewollter) negativer Auswirkungen?

Neben dem Studium der verfügbaren Literatur beruhen die präsentierten Ergebnisse auf der Auswertung allgemeiner Statistiken, der begleitenden Debatte mit Experten

in den Verbänden der Bauwirtschaft und der Diskussion mit Vertretern amtlicher Stellen. Eine eigene Primärerhebung wurde nicht durchgeführt.

Zur Bearbeitung der genannten Leitfragen wird nach dieser Einleitung zunächst das Feld erschlossen, das für den Bausektor in Deutschland und Europa von Relevanz ist. Die Gliederung dieses Problemaufrisses folgt der oben eingeführten Dreiteilung, indem nach inneren und äußeren Momenten des Strukturwandels getrennt und zur Herausstellung möglicher Konsequenzen für die qualifikatorische Struktur auch vermittelte Aspekte wie Ideologiebildung etc. eingeführt werden.

Im nächsten Kapitel wird dann der Sektor in seiner ganzen Komplexität dargestellt und diskutiert. Nach einer kurzen statistischen Abgrenzung wird die konjunkturelle Entwicklung etwas genauer nachvollzogen und bewertet. Daran schließt sich die ausführlichere Charakterisierung des Sektors für sich und gegen andere Sektoren an. Das Phänomen der quantitativen Dominanz kleiner Betriebe wird wegen seiner Bedeutung für die weitere Diskussion gesondert behandelt. Das Kapitel wird abgeschlossen mit der Darstellung der sektoriellen Entwicklung und der gegenwärtigen Tendenzen. Dieses Kapitel bildet sozusagen den argumentativen Boden für die weitere Debatte, weil hier die Charakteristika des Sektors, die ihn von vielen anderen Sektoren scheiden, in die Diskussion eingeführt werden. Gerade in Bezug auf mögliche von innen und von außen provozierte Veränderungstendenzen und daraus folgend für die hier verfolgte Fragestellung sind diese Besonderheiten von immenser, wenn auch nicht immer ausschlaggebender Bedeutung.

Das vierte Kapitel gibt in weiten Teilen die Ergebnisse der Auswertung der statistisch erfassten Veränderungen in der Beschäftigtenstruktur im Baugewerbe in den neunziger Jahren wieder. Mit den hier präsentierten und ausführlich diskutierten Werten sollen die vorher formulierten Thesen (also wesentlich der Einfluss der verschiedenen Veränderungstendenzen auf die Qualifikation) überprüft werden. Dabei folgt die Struktur dieses Kapitels der Struktur des Beschäftigtenkörpers im Baugewerbe.

Diese Diskussion wird im fünften Kapitel fortgesetzt und erweitert, wo die verschiedenen quantitativen Aspekte der beruflichen Ausbildung thematisiert werden. Auch dieses Kapitel dient also der Überprüfung der These vom (negativen) Einfluss auf die Qualifikation. Dazu wird die Entwicklung in den Bauberufen und im Baugewerbe im Detail untersucht und gegen andere Sektoren gestellt.

Nach einer Einführung zur europäischen Integration wird im nachfolgenden Kapitel der Komplex der Migration behandelt. Neben einer allgemeinen Auseinandersetzung mit diesem Begriff und den insgesamt Dimensionen wird vor allem die Bedeutung internationaler Arbeitskräftewanderung für den Bausektor diskutiert. Insbesondere die seit dem Systemwechsel Ende der achtziger Jahre eingetretenen neuen gesellschaftlichen Realitäten in Bezug auf ihre Auswirkung für den Sektor stehen dabei zur Debatte.

Bevor ein Gesamtfazit versucht wird, steht im letzten großen Kapitel die Diskussion verschiedener theoretisch gefasster Aspekte im Zentrum. Dazu zählen z.B. die Diskussion um einen Paradigmenwechsel in den Arbeitsbeziehungen oder auch Gründe für fundamentalere Schwierigkeiten der Bauwirtschaft im Wettbewerb mit anderen Sektoren um qualifizierte (oder geeignete) Arbeitskräfte. Teil dieses Kapitels ist auch die Verhandlung allgemeiner Organisationsweisen. Mit diesem Kapitel wird der Versuch verfolgt, nach der Eröffnung des Feldes und der Überprüfung der Thesen im Feld wieder zu einer theoretisch fundierten Einbindung zu kommen. Dieses Vorgehen ist Ausdruck der Überzeugung, dass die Aussagekraft auch detaillierter empirischer bzw. statistischer Befunde ohne theoretische Rückkopplung beschränkt ist. Insofern stellt dieses letzte Kapitel neben der Erweiterung der Diskussionsgrundlagen auch und vor allem die Öffnung der Debatte über diese Arbeit hinaus dar.

2 Problemaufriss

Die in der Einleitung skizzierte Situation am Bau soll in diesem Problemaufriss in einzelne Aspekte aufgegliedert werden, um eine systematischere Darstellung des Problemkomplexes zu erreichen. Dabei wird versucht, das Spektrum der gegenwärtigen Dynamik zu entfalten, ohne dass aber damit die Auffassung intendiert wäre, diese verschiedenen Aspekten ließen sich in der Realität in jedem Fall trennscharf voneinander scheiden. Weiterhin bewegt sich die Diskussion nicht immer auf letztlich gesichertem Boden, vieles bleibt noch hypothetisch und gelegentlich auch spekulativ. Dies dient aber der Öffnung des Feldes und mag deshalb gestattet sein. Außerdem ist es gerade das Wesen jeder gegenwärtigen und nicht abgeschlossenen Entwicklung, dass über letzte Sicherheiten noch nicht verfügt wird.

2.1 Europäisierung und Strukturwandel

Die seit einigen Jahren andauernden konjunkturellen, vor allem aber strukturellen Veränderungen, von denen der Bausektor betroffen ist, führen zu Handlungszwängen, die in der Praxis den einzelnen Betrieb isolieren und so in eine das Baugewerbe sowieso prägende prekäre Position bringen. Zu diesen strukturellen Veränderungen gehören zunächst die inneren z.B. mit der zunehmenden Sättigung der Märkte einhergehenden Momente (Stroink 1996a und b). Daneben spielt aber vor allem die neue europäische Realität eine wichtige Rolle. Mit dem Ende der nationalstaatlichen Grenzziehung und dem Ende der Blockkonfrontation mit der Konsequenz der sich parallel zum westeuropäischen Integrationsprozess vollziehenden Einbindung der mittel- und osteuropäischen Länder in den nun gesamteuropäischen¹⁶ Einigungsprozess sind ausreichend qualifizierte, aber wegen des niedrigeren Kostenniveaus in den Heimatländern unter dem Lohnniveau in Deutschland arbeitende Menschen breit verfügbar geworden mit erheblichen Konsequenzen auf die Verfasstheit der Bauwirtschaft. Diese Entwicklung ist – zumindest bezüglich der gesamteuropäischen Integration, nicht unbedingt bezüglich der sozialen Auswirkungen – politisch gewollt und muss als

¹⁶ Obwohl auch hier – im Sinne der etablierten Sprachformel – von *gesamteuropäischer* Integration die Rede ist, sollte die sich darin ausdrückende *westeuropäische* Sichtweise nicht ignoriert werden. Selbst wenn alle Staaten Westeuropas (also auch die Nicht-EU-Staaten Island, Norwegen, die Schweiz und die verschiedenen Kleinstaaten) und alle für eine Aufnahme in die EU gehandelten Staaten Süd-, Mittel- und Osteuropas (also Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern) zusammengenommen werden, repräsentieren doch noch nicht einmal die Hälfte der geografischen Fläche Europas. Von gesamteuropäischer Einigung kann also *eigentlich* nicht wirklich gesprochen werden.

realer Ausgangspunkt zur Kenntnis genommen werden. Jedoch entstehen mit dem gesamteuropäischen Einigungsprozess besondere Anforderungen an die national- und suprastaatliche Sozialpolitik, die nicht mit dem Verweis auf die *Übergängigkeit* des Anpassungsprozesses zu erledigen sind. Dabei bestehen zwei geradezu polare Auffassungen. Besonders die Vertreter der neoliberalen Schule behaupten, der besondere Schutz einzelner Volkswirtschaften oder auch einzelner Branchen, wie beispielsweise die Baubranche, sei kontraproduktiv, weil so sowieso fällige Anpassungen an einen sich verändernden Markt verhindert, wenigstens aber verschleppt würden. Sie plädieren daher für eine möglichst rasche und nicht an besondere Bedingungen geknüpfte Öffnung der Grenzen; so sei der allgemeine Wohlfahrtsgewinn am besten verteilt. Dagegen argumentieren insbesondere Vertreter der Gewerkschaften der betroffenen Branchen, eine allzu schnelle Öffnung der Grenzen und vor allem die gleichzeitige und übergangslose Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit führe aufgrund der beträchtlichen Einkommensdifferenzen zwischen den Grenzstaaten zu ganz massiven sozialen Problemen. Daher fordern sie wenigstens für die sensiblen Branchen mehrjährige Sonderregelungen.

Unabhängig davon wie diese politische Frage beantwortet wird, muss die Existenz von enormen und an Schärfe eher noch gewinnenden Disparitäten zwischen den Anrainerstaaten des *Wohlstandsgebietes* in West- und des *Armutsgbietes* in Mittel- und Osteuropa konstatiert werden. Ebenfalls unabhängig von der Beantwortung dieser Frage wird die in absehbarer Zeit verschwindende politische Grenze zu erheblichen Problemen sowohl in den industriellen Beziehungen als auch in der Erhaltung und Weiterentwicklung der produktiven Ausstattung der Betriebe in besonders betroffenen Branchen (darunter die Baubranche) führen – dies wird auch nicht von den Liberalisierungsbefürwortern bestritten¹⁷. Hierunter fallen nicht nur Maschinen und sonstige Anlagen, sondern auch und insbesondere Menschen, die über den aktuellen Tagesbedarf hinaus qualifiziert sein sollten, wenn die Gefahr einer bornierten Produktion vermieden werden soll (Syben 1996). Hermann Bömer (2000, 101) betont deshalb bezüglich der regionalökonomischen (und damit in gewisser Weise auch bezüglich der branchenökonomischen) Dimension richtig, "daß die konkrete sozialökonomische Form der EU-Osterweiterung einen enormen Druck in Richtung auf die Deregu-

¹⁷ So führte Volker Rußig vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung in einem Referat anlässlich einer von der IG BAU Mitte 2001 in Berlin veranstalteten Tagung zu den aktuellen Problemlagen der Bauwirtschaft aus, dass die politisch gewollte Öffnung der Grenzen und die Osterweiterung der Europäischen Union insgesamt zwar zu Wohlfahrtsgewinnen führe, diese aber keineswegs gleichmäßig verteilt seien. Gerade die Bauwirtschaft befinde sich in problematischer Lage, weil sie zuallererst dem neuen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sei. Gerade für die Arbeitsplätze in der deutschen Bauwirtschaft entstünde so eine ganz massive Verdrängungsgefahr.

lierung des Arbeitsmarktes und des Sozialstaates im Westen und damit natürlich vornehmlich in den Krisenregionen der Bundesrepublik Deutschland ausübt".

Auch die im Zuge des an Breite gewinnenden Strukturwandels sich neu formierende Betriebs- und Branchenorganisation mit einer Zunahme von hierarchischen Bezügen verdient als zweiter Pfeiler, auf dem die gegenwärtige Dynamik der Baubranche aufbaut, und somit als ebenso realer Ausgangspunkt wie die Europäisierung eine nähere Betrachtung. Aus beiden solcherart identifizierten Ausgangspunkten resultieren ganz erhebliche Konsequenzen für die Branche. Beide stellen auch den Kernpunkt der hier vorgelegten Arbeit dar. Es stellt sich die Frage, wie den damit einhergehenden und in der Praxis sich bereits abzeichnenden negativen Effekten auf die Ausstattung der Betriebe mit einer die Produktivität sichernden Qualifikation zu begegnen ist. Zuvor jedoch ist die Frage zu beantworten, ob tatsächlich ohne weiteres von einer negativen Beeinflussung von Qualifikation ausgegangen werden kann. Aktuell jedenfalls gibt es Indizien, die eine Segmentierung der Branche entlang der Fähigkeit der Betriebe, sich auf die neue Situation einzustellen, andeuten. Wesentliches Element dieser Fähigkeit ist die adäquate Ausstattung mit entsprechend qualifizierten Beschäftigten. Kleine Betriebe verfügen über diese Fähigkeit weniger gut als große.

2.2 Einsatz von Fremdpersonal

Seit Mitte der achtziger Jahre kommt es in der Baubranche zu einer erheblichen Zunahme des Einsatzes von firmenfremdem Personal. Dabei handelt es sich sowohl um inländische als auch in wechselndem Umfang um ausländische Arbeitskräfte. Neben allgemeinen in allen Wirtschaftsbereichen vorzufindenden betriebswirtschaftlichen Motiven, die zu einem Einsatz von Fremdpersonal führen, spielen in der Baubranche bauspezifische Gründe und eine zunehmende Internationalisierung der Arbeitsbeziehungen eine wichtige Rolle für diese Entwicklung (Knechtel 1992, 60ff; Bosch u.a. 2000a und 2000b; siehe auch die Beiträge in: Köbele, Leuschner 1995).

Im Zentrum der Logik des Fremdpersonaleinsatzes steht die Unternehmensstrategie, Funktionsbereiche auszugliedern, um sich entweder nur noch auf Kerngebiete zu beschränken oder das Leistungsspektrum im Gegenteil zu vergrößern (Bock 1996, 29ff). Die Produktionstiefe wird dabei verringert, die Wertschöpfungskette durch Aufnahme neuer Leistungsangebote einschließlich der Grundstücksbeschaffung, Planung, Projektentwicklung, Finanzierung und dem Gebäudebetrieb in die Geschäftstätigkeit dagegen verlängert (Hochstadt u.a. 1999, 125; Syben 1999b). Die Möglich-

keit, im Zuge dieser neuen Rationalität Fremdpersonal im Rahmen von Unternehmenskooperationen in großem Umfang einsetzen zu können, hat auf diesen strukturellen Veränderungsprozess eine katalytische Wirkung (Sandbrink 1998, 118; Hochstadt, Janssen 1998), wobei insbesondere der Einsatz von sog. Scheinselbstständigen und entsandten ausländischen Arbeitskräften für die verzerrte Wettbewerbssituation in der Bauwirtschaft und die Zunahme der Unternehmensinsolvenzen in der Branche verantwortlich gemacht wird (Peipp 1996, 156ff; DGB 1995).

Zu den negativen Auswirkungen der Beschäftigung von firmenfremdem Personal gehören weiterhin vermehrte Maßnahmen zur Mängelbeseitigung und erhöhte Kontroll- und Anleitungskosten (Pontiggia 2000, 91f). Ein weiteres mit dem Fremdpersonaleinsatz verbundenes Problem ist die Qualitätssicherung. Vor allem der Zusammenarbeit mit ausländischem Fremdpersonal werden aufgrund mangelhaften technischen und arbeitsorganisatorischen Know-hows negative Auswirkungen auf die Produktqualität zugeschrieben (Syben 1997b). Jedoch werden bei aller Beschäftigung mit den mit dem Einsatz von Fremdpersonal verbundenen Aspekten die Auswirkungen auf Qualifikationserfordernisse wenig untersucht. Obwohl bereits heute erkennbar ist, dass es einen wechselseitigen Zusammenhang zwischen dem Einsatz von firmenfremdem Personal und der Herstellung, Erhaltung und Weiterentwicklung von Qualifikation gibt, ist dies ein bislang wenig erforschter Aspekt¹⁸.

Die skizzierte Umstrukturierung der Baubranche als Ergebnis veränderter innerer und äußerer Bedingungen führt einerseits Betriebe zusammen, andererseits und gleichzeitig atomisiert sie aber dieselben Betriebe. Die *neue Rationalität* (so soll hier die neue Realität genannt werden, in die sich der Bausektor gestellt sieht und von der er selbst ein Teil ist, um den säkularen Wandel anzudeuten) übersteigt den einzelbetrieblichen Rahmen, indem über die verlängerte Wertschöpfungskette der Zwang wächst, in größeren Maßstäben zu denken und zu handeln, als es der einzelne Betrieb ermöglicht. Gleichzeitig wirft dieselbe neue Rationalität jeden und insbesondere die kleinen und kleinsten Betriebe der Branche über den sich verschärfenden Wettbewerb und die prekärer gewordene Notwendigkeit, rentabel zu produzieren, aber auch über die teilweise zerstörerischen Abhängigkeiten auf sich selbst zurück. Die Verfügbarkeit billigen Fremdpersonals unterstützt diese Tendenz (Bosch, Zühlke-Robinet 2000).

¹⁸ Vgl. dazu die Beiträge auf der Konferenz "Bauarbeitsmärkte im Wandel" des IAT in Gelsenkirchen im Oktober 2000 (IAT 2000), die demnächst in Buchform veröffentlicht werden. Obwohl es impliziter Gegenstand der Tagung war, wurden mögliche Konsequenzen in dieser Hinsicht nicht diskutiert. Womöglich lag das in diesem konkreten Fall aber auch am internationalen Charakter dieser Veranstaltung und der in anderen Ländern weniger dringlichen Lage am Bauarbeitsmarkt.

2.3 Qualifikation

Dieser doppelte Wirkungsmechanismus führt zu dem Problem der Qualifikation, das vor allen Dingen thematisiert und gelöst werden muss. Denn es sind die Beschäftigten in den Betrieben, von denen der Erfolg einer aktiven Marktstrategie zur Überwindung der sich verschärfenden Wettbewerbssituation abhängt (Dressel 1997). Jede unternehmerische Strategie kann so gut sein wie sie will, sie scheitert, wenn sie die Beschäftigten und das von ihnen repräsentierte Potenzial ignoriert oder nicht in angemessener Weise berücksichtigt bzw. sogar dieses Potenzial sozusagen auf den Kopf stellt (vgl. dazu die etwas ältere Debatte um das Ende des tayloristischen Arbeitsverständnisses). Für die zentral auf Facharbeit aufbauende Bauarbeit gilt dies sicher noch mehr als für die großindustrielle repetitive Teilarbeit. Seit einiger Zeit aber wird das Prinzip "Bauarbeit ist Facharbeit" zunehmend infrage gestellt (Syben 1999b). Dabei wird allgemein attestiert, dass die Beschäftigten in einer Weise qualifiziert werden müssen, dass sie Träger des vom Strukturwandel geprägten Prozesses werden können. Zur Zeit ist das besonders in den kleinen Betrieben ganz sicher nicht der Fall. Die großen Unternehmen sind aufgrund ihres professionellen Marktzutritts, begleitet und organisiert von i.d.R. professionellem Management, sehr viel eher in der Lage, auf diese neuen Anforderungen zu reagieren. Sie entwickeln Strategien, die sie aus dem entstandenen Dilemma befreien sollen (BWI-Bau 1998; Dressel 1997; RG-Bau 1999). Ein wesentlicher Teil dieser Strategien ist die forcierte betriebspartikuläre Qualifizierung sowieso schon gut ausgebildeter Beschäftigten. Diese auf die jeweiligen betriebsspezifischen Belange abgestellten und reduzierten Maßnahmen sind aber nicht geeignet, die Branche insgesamt auf ein höheres Niveau der Problemlösungskompetenz bzw. Produktivität und auch Profitabilität zu bringen. Im Ergebnis kommt es zu einem weiteren Auseinanderfallen der Branche. Einerseits gibt es die großen potenten Unternehmen, die über die nötigen Mittel verfügen, die neue Rationalität zu betreiben. Dazu zählt die technologische genauso wie die personelle Ausstattung. Auf der anderen Seite gibt es das Gros der kleinen Betriebe, die über diese Möglichkeiten nicht verfügen. Diese Tendenz zur Segmentierung wird zum Nachteil der beschäftigungsintensiven Kleinbetriebe über die zwar allgemeine Verfügbarkeit, aber nach Betriebsgrößen unterscheidbare Möglichkeit des tatsächlichen Rückgriffs auf Fremdpersonal (Bosch u.a. 2000a und b) insbesondere aus dem Ausland verschärft. "Die deutschen Unternehmen stehen vor der Alternative, entweder die Segel zu streichen oder sich rechtzeitig ausländische Subunternehmer zu sichern. Letzteres ist nur den größeren unter ihnen möglich; insbesondere handwerklich strukturierte Betriebe haben so gut wie keine Chance mehr" (Däubler 1995, 67).

Dabei verliert das gerade für das Baugewerbe bedeutsame duale Ausbildungssystem in doppelter, für den Bau sogar in mehrfacher Hinsicht an Bedeutung: Erstens wird es über außerbetriebliche Ausbildungsgänge (z.B. an Hochschulen), zweitens über die vermehrte betriebsspezifische Aus- und Weiterbildung der großen Unternehmen zunehmend relativiert. Für die Baubranche kommt drittens hinzu: Mehr und mehr gewinnen angelagerte Büros und Serviceeinrichtungen an Bedeutung, in denen normalerweise keine Menschen arbeiten, die das duale Ausbildungssystem durchlaufen haben (allgemein: Heidemann 1997). Schließlich: Der Einsatz von Fremdpersonal über Werkverträge u.ä. ist vielleicht die wichtigste Relativierung der Bedeutung des dualen Ausbildungssystems, weil auf diese Weise in ihm qualifizierte Fachkräfte durch nicht oder außerhalb dieses Systems ausgebildete Bauarbeiter ersetzt werden. Syben (1999b, 230) spricht deshalb von der Möglichkeit einer radikalen Veränderung des bisherigen Produktionsmodells und der damit korrelierten Arbeitskräftepolitik: Bauarbeit ist dann keine Facharbeit mehr, wie bisher allgemein attestiert (105ff), sondern wieder *wie früher* "Jedermannsarbeit". Es gibt jedoch andere Auffassungen, die nicht für eine Rückkehr zur Jedermannsarbeit sprechen. So stellen u.a. Mehrländer (1997, 15f) und Helias (1992, 43f) fest, dass es gerade die jungen und hoch qualifizierten Menschen sind, die (z.B. aus Polen) nach Deutschland auswandern oder zumindest dort Arbeit nachfragen. Diese Beobachtung deckt sich auch mit anderen Untersuchungen aus der Migrationsforschung, wonach zuerst die Eliten wandern. Folgt man Syben, so ist die mit der unterstellten Rückkehr zur Jedermannsarbeit initiierte *reduktive Spirale* (wie diese Bewegung hier genannt werden soll, um ihre Richtung und ihre Eigendynamik auszudrücken) die eigentlich fatale Konsequenz, weil damit ein "niedriglohn-hierarchie-orientiertes Produktionsmodell" (231) etabliert werden würde, das folgerichtig auf einen auf den Preis reduzierten und so mit massiven Problemen bezüglich der Qualitätsstandards einhergehenden Wettbewerb hinauslaufen würde. Der schließliche Verlust nicht nur der praktizierten Qualifizierung, sondern der Qualifizierungsfähigkeit stünde am Ende dieser *anti-qualifizierten* Entwicklung.

2.4 Segmentierung und Substituierung

Es ist davon auszugehen, dass die komparativen Vorteile im operativen Geschäft auch bei Rückgewinnung der Regelungskompetenz, die in den neunziger Jahren aufgegeben wurde¹⁹, künftig bei den Anbietern aus dem west- bzw. mittel- und osteuro-

¹⁹ Mit dieser – sicher überspitzten – Behauptung soll der neoliberale politische Mainstream ausgedrückt werden, nach dem – Globalisierung zum Globalismus machend – der Staat sowieso keine Handhabe mehr habe, im internationalen Geschäft eigene Bedingungen zu formulieren. Die *Gruppe*

päischen Ausland liegen werden. Das tun sie in gewisser Weise bereits heute, nach der angestrebten bzw. vollendeten politischen und ökonomischen Öffnung der Grenzen und dem auch in der eigenen Brieftasche erlebbaren Ende der Währungsgrenze wird die monetäre und auch kulturelle Grenze, die heute wesentlich für die auf gesamtwirtschaftlicher Ebene noch immer ausgesprochen niedrigen transnationalen Wanderungsbewegungen verantwortlich gemacht wird (Langewiesche 2000a und b), sukzessive aufgehoben werden bzw. sich selbst auflösen, so dass die Anbieter aus den betreffenden Ländern ihren komparativen Vorteil wahrnehmen und auch am Markt profitabel anwenden werden²⁰. Daher kann sich der Wettbewerb zwischen den Anbietern über die Grenzen – wenigstens für eine weitere beträchtliche Übergangszeit – auf diesen Bereich konzentrieren und sich in der Folge in einer internationalen Arbeitsteilung ausdrücken, wie sie in vielen anderen Branchen längst Realität ist. Die arbeits- und damit lohnintensiven Bereiche werden dann von ausländischen, die kapitalintensiven und damit lohnintensiven Bereiche von inländischen Anbietern abgedeckt. In der ersten Zeit, in der sich dieses Modell entwickelt und etabliert, wird dies zu einer Aufwertung spezialisierter und qualifizierter Arbeit führen, die in dieser Phase auf inländische Anbieter konzentriert bleibt. Relativ schnell aber dürfte dieser Wettbewerbsvorteil schwinden, denn die neuen ausländischen Anbieter werden gerade hier, wo höhere Wertschöpfungspotenziale stecken, ihren Marktanteil auszuweiten versuchen und sich entsprechend qualifizieren.

Überträgt man dieses Modell aus der klassischen Theorie der Außenwirtschaftsbeziehungen auf die Bauproduktion, so bedeutet dies einen sich segmentierenden Arbeitsmarkt im Inland entlang der Herkunft und dem Aufenthaltsstatus der Arbeitskräfte.

von Lissabon (1997) unterstützt auf allgemeiner Ebene diese Auffassung: "Im Gegensatz zur Internationalisierung – in deren Rahmen der Nationalstaat seine grundlegende Funktion als Bezugsgröße und Machtquelle erhalten konnte – setzt die Globalisierung den von der Multinationalisierung begonnenen Prozeß fort, nämlich die Entstehung des globalen Unternehmens als dem Schlüsselakteur in Wirtschaft und Gesellschaft. Zunehmend wird erkannt, daß das globale Unternehmen den Staat und seine Instanzen bei der Führung und Gestaltung der Weltwirtschaft ablöst ... Zudem haben die Globalisierungsprozesse zur Entstehung und Verbreitung der Vorstellung geführt, daß die Macht staatlicher Behörden weitgehend kontraproduktiv sei, da sie ein Hindernis auf dem Weg zu einer vollkommen frei funktionierenden Marktwirtschaft auf internationalem und globalem Niveau darstellen würden" (99). Weiter heißt es, "daß die meisten Faktoren und Prozesse, die die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes bestimmen (wie die Beschäftigungslage), auf einer Ebene wirksam sind, die nationale Regierungen und Institutionen nicht kontrollieren können" (101).

²⁰ Allerdings ist innerhalb der Europäischen Union ein gegenläufiger Trend erkennbar: Dort gehen bereits seit den achtziger Jahren die grenzüberschreitenden Wanderungen zurück. Gross (1992, 47) interpretiert dies als Ausdruck zurückgegangener ökonomischer und kultureller Disparitäten bzw. Angleichung der Lebensverhältnisse im Sinne der Integrationstheorie. Seit die volle Freizügigkeit auch für Arbeitnehmer aus Spanien und Portugal gilt, ist die Zahl der von dort z.B. nach Deutschland wandernden Menschen sehr stark angestiegen. Aber diese Entwicklung scheint inzwischen ihren Höhepunkt überschritten zu haben (jedenfalls gehen die Zahlen seit einiger Zeit wieder erkennbar zurück), so dass die Argumentation von Gross weiter gilt.

Eine weitere Entwicklungsoption könnte in der Überwindung der betrieblichen Trennlinien liegen, d.h. im gezielten Aufgreifen und Entwickeln von betriebsübergreifenden Kooperationsformen (Dressel 1997, 45f; siehe auch die verschiedenen Beiträge in: Steinmann, Haardt 1996). Dies ist aber weder eine notwendige noch eine endgültige Perspektive. Sie hängt wesentlich von der Bereitschaft und der Fähigkeit der Unternehmen ab, ihre spezifischen Stärken zu entwickeln. Für die inländischen Unternehmen bedeutet dies vor allem die forcierte Besetzung neuer Märkte und die *antizipative Qualifizierung* der Beschäftigten. Dressel (1997, 33) formuliert diesen Zusammenhang sehr prägnant: "Die Know-how-Träger im Unternehmen sind immer die Mitarbeiter. Der verstärkte Rückgriff auf ausländische Billiglöhner ist als schnellste verfügbare Möglichkeit zu sehen, stellt aber keine langfristige Ressource dar. ... Zur langfristigen Know-how-Sicherung gehört eine Sicherung des qualifizierten Facharbeiterstamms auch im Hinblick auf die Bereitstellung qualifizierter Poliere", die noch immer (bzw. wieder; vgl. Pahl u.a. 1995) als Schlüsselpersonen auf der Baustelle gelten, die wesentlich für den Erfolg einer Baumaßnahme verantwortlich sind (Marwedel 1992, 103; siehe auch: Pahlen o.J.).

2.5 Qualifikationsverlust ... und mehr

Seit einiger Zeit scheint ein Umdenken in den Unternehmen, die Aufträge untervergeben, stattzufinden. Nachunternehmen werden danach als "strategische Partner" (bei Hochtief heißt das "Unternehmen Partnerschaft"; Baubude 163, 30f) gesehen; es ist die Rede von einem "Kranz stabiler Unternehmensbeziehungen" (Schütt 1996, 23). Damit wird eine den einzelnen Auftrag überdauernde Kontinuität suggeriert, getragen vom gegenseitigen Nutzen der beteiligten Unternehmen. Wichtiges Kriterium einer solchen Zusammenarbeit ist die Einsicht der Beteiligten in die Notwendigkeit, nicht auf kurzfristige Erfolge zu setzen, wenn diese erkaufte wurden mit der Aufgabe einer auf längerfristige Marktpräsenz ausgerichteten Strategie. Teil dieser Einsicht sind Investitionen in die Ausbildung der Beschäftigung. Tatsächlich gibt es verschiedene Unternehmen, die *obwohl* häufig als Nachunternehmer tätig, ihre Beschäftigten gezielt qualifizieren²¹. Es dürfte auch kaum zu bestreiten sein, dass dies bei gegebenem Verdrängungswettbewerb langfristig die einzige Möglichkeit darstellt, erfolgreich am Markt zu operieren. Doch in die Praxis scheint sich diese Überzeugung eher nicht

²¹ Diese nicht vorhandene Determinierung der betrieblichen Strategie durch die Position in der Branchenhierarchie wurde schon in einem Projekt unter dem Titel "Betriebliche Arbeitskraftprobleme in der Bauwirtschaft" vor einiger Zeit in der ersten Hälfte der neunziger Jahre bestätigt (vgl. Stroink 1992, 82f – und: Pahl u.a. 1995).

zu übersetzen, ist doch gerade in den nachgeordneten Unternehmen eine ausgesprochen ausgeprägte Weiterbildungsabstinenz festzustellen (Wassermann 1994). Kommen diese Unternehmen aus dem Ausland, ist ihr vorrangiger Wettbewerbsvorteil sowieso der Preis, der ein dauerhaftes und als Teil einer betrieblichen Strategie zu verstehendes Weiterbildungs- oder überhaupt Qualifizierungsengagement nicht fördert²². Hinzu kommt die doppelte Instabilität dieser Firmen: Weder sind die Firmen selbst dauerhaft am deutschen Baumarkt präsent noch verfügen sie über einen stabilen Fachkräftestamm, weil in ihren Heimatländern die betrieblichen Arbeitsmärkte noch weniger entwickelt sind als in Deutschland und daher die Beschäftigtenfluktuation enorm ist (Hochstadt, Janssen 1998, 76).

Die Nichtbesetzung zukunftsorientierter Qualifikationen erhält die Substituierbarkeit der teureren Arbeitskräfte, verfestigt den Preiswettbewerb, der über den Lohn ausgetragen wird, verschärft die prekarisierende Wirkung und führt damit letztendlich zu einer Stagnation der Branche insgesamt. Das Ergebnis ist eine Verschärfung der gesamten kontraproduktiven Entwicklung in der Baubranche. Was in ihr beobachtet werden kann (und nicht nur da, aber da eben ganz besonders), ist von elementarer Bedeutung für die Zukunft nicht nur der Innovationsfähigkeit der Branche, sondern auch der gesellschaftlichen Vereinbarungen, die das entwickelte System der industriellen Beziehungen tragen. Im Rahmen der zunehmenden Ausdifferenzierung der Beschäftigungsverhältnisse treten immer deutlicher disparate Bedingungen auf. Disparitäten sowohl auf der Ebene der individuellen als auch der gesellschaftlichen Arbeitsverhältnisse sind aber geeignet, die das industrielle System tragenden Einrichtungen und alle darauf aufbauenden Standards zu unterminieren.

Große Unternehmen setzen zunehmend auf betriebsbezogene Ausbildung, kleine Betriebe können häufig keine zukunftsorientierte Ausbildung anbieten, weil ihnen die Potenzen fehlen (Wassermann 1994; Kommission ... 1993). Reproduktionsrisiken werden vermehrt auf die Beschäftigten abgewälzt. Im Rahmen der Hierarchisierung der Unternehmensbeziehungen greifen insbesondere Betriebe erster und zweiter Ordnung in der Unternehmenskette auf in der Regel ausländische Billigarbeitskräfte zurück, die ihre Qualifikation außerhalb des dualen Ausbildungssystems erworben ha-

²² Eine ganz ähnliche Erfahrung konnte bereits während der siebziger und achtziger Jahre in Großbritannien gemacht werden, als sich Bauarbeiter massenhaft selbstständig machten und zu so genannten "self-employed" wurden. Ihr Marktwert wurde (abgesehen von weiterhin wirksamen Konkurrenzmechanismen) allein aus ihrer bereits vorhandenen Qualifikation abgeleitet. Der am Markt zu erzielende Preis berücksichtigte nicht die kategorialen Interessen der Branche oder gar der Gesellschaft, d.h. es gab keinen Mechanismus, der den Erhalt der zur künftigen Erledigung von Bauarbeiten erforderlichen Qualifikation sicherstellte. Entsprechend brach das quantitative Qualifizierungsniveau ein; die vorhandene Qualifikation wurde lediglich verzehrt, aber nicht reproduziert.

ben. Die Gefahr ist zumindest gegeben, dass damit die Basis für die Erhaltung und Weiterentwicklung von Qualifikation verloren geht. Oder anders formuliert: Es besteht die Gefahr, dass erreichte Qualifikationen lediglich verzehrt werden, ohne dass dafür gesorgt wird, dass neue entstehen. Die seit den frühen achtziger Jahren in Großbritannien gemachten Erfahrungen, wo inzwischen die *self-employed* die größte Gruppe der Beschäftigten in der Baubranche ausmachen, sprechen diesbezüglich eine deutliche Sprache (siehe die voranstehende Fußnote). Mittlerweile ist es dort schwierig geworden, nicht nur einfach Fachkräfte zu finden, sondern schon das Know-how, diese überhaupt auszubilden (Clarke, Wall 1996 und 1998a). Clarke und Wall (1996, 75ff) zeigen darüber hinaus, welche negativen Effekte auf die Produktqualität dies nach sich zieht.

2.6 Markt und Ideologie

Es ist derzeit populär, auf die zentrale Bedeutung des einzelnen Betriebes für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu verweisen. Dabei gerät immer häufiger die gesamtwirtschaftliche und erst recht die gesamtgesellschaftliche Ebene aus dem Auge. Alles scheint Betriebswirtschaft zu sein. So wird die Öffnung der Flächentarifverträge gefordert, die Beseitigung "hemmender Verordnungen" eingeklagt (der anhaltende Druck auf die Handwerksordnung ist nur ein Beispiel)²³, die Stärkung des einzelnen Betriebes im Konkurrenzkampf über die Befreiung von Kosten jedweder Art verlangt. Gleichzeitig wird von den Unternehmen selbst intern dasselbe Vorgehen praktiziert. Doch was für den einzelnen Betrieb durchaus Sinn macht, muss für die Gesamtwirtschaft noch lange nicht gut sein. Je mehr die volkswirtschaftliche Ebene aus dem Blick gerät, desto größer wird die Gefahr, dass die Betriebe am Ende Opfer ihrer eigenen Strategie werden (Gefangenendilemma; Rekursivität) – und mit ihnen die Beschäftigten dieser Betriebe. Dies soll hier die Hegemonie der Betriebswirtschaft oder das *Dilemma des betriebswirtschaftlich verengten Blicks* genannt werden.

²³ Selbst in von kritischem Duktus geprägten Arbeiten sind solche Positionen schon vorgedrungen. Bosch und Zühlke- Robinet (2000, z.B. 23f; auch: 140f und 264f) referieren zunächst: "Aus der Sicht mancher Unternehmen ist das umfangreiche Regulierungssystem zu einer Fessel im zwischenbetrieblichen Wettbewerb mit in- und ausländischen Konkurrenten geworden". Dann aber kommen sie zu der – argumentativ nicht weiter belegten – Überzeugung: "Da die Sozialpartner nicht völlig gegen den Markt regulieren und gegenüber dem Anpassungsbedarf resistent sein können, werden sie ihre Interessen neu arrangieren und ausbalancieren müssen" (24; auch: 265). Im Spannungsverhältnis der beiden Zitate, die in unmittelbarem räumlichen und argumentativen Zusammenhang stehen, wird die Richtung, in der das neu zu findende *Arrangement* zu suchen ist, prädestiniert.

Insbesondere in Zeiten verschärften Wettbewerbs und damit einhergehenden erhöhten Kostendrucks wird jeder Versuch unternommen, möglichst schnell wieder an eingesetztes Kapital heranzukommen, also den Kapitalumschlag zu beschleunigen. Gerade in der Baubranche zeigt sich dies gut: Die Baustellenlaufzeiten verkürzen sich und sollen noch kürzer werden. Im Zuge dieses hier *Verkürzung der Verwertungshorizonte* genannten Moments werden alle Kosten überprüft und solche, die sich innerhalb dieses verkürzten Verwertungshorizontes nicht rechnen, werden zuerst gekappt. Zu diesen Kosten zählen auch (und vielleicht sogar vor allem) die Ausbildungskosten. Es ist ein Spezifikum des deutschen Berufsbildungssystems, dass es nicht auf die Belange des einzelnen Betriebs zugeschnitten ist, sondern über die *Beruflichkeit* eine allgemeine, an den Auszubildenden bzw. Ausgebildeten gebundene Qualifikation herstellt. Der Charakter der beruflichen Qualifizierung im dualen System ist also betriebsunspezifisch oder diffus, was häufiger auf Kritik stößt, aber auch immer wieder als Erfolgsbedingung des Systems begriffen wird. In anderen Ländern stellt sich dieses Problem (das ja nur aus betriebsegoistischer Sicht existiert) nicht in dieser Schärfe, weil dort modulare und damit eben sehr viel enger an den Betrieb gebundene Ausbildung stattfindet (für Großbritannien: Clarke, Wall 1996; siehe auch: Soskice 1994b und Soskice, Hancké 1996). Sollte jedenfalls über den skizzierten Mechanismus die duale Berufsbildung in Deutschland und speziell im Baugewerbe infrage gestellt sein und ihre Basis verlieren, wofür es Indizien gibt (Zühlke-Robinet 1999b), dann sind alle notwendig auf ihr aufbauenden Qualifizierungsmaßnahmen ebenfalls sehr gefährdet (Syben nennt dies die Qualifikationsfalle: Die Betriebe werden Opfer ihrer eigenen Handlungsweise).

In Wirklichkeit gehen diese beiden Phänomene – die Hegemonie der Betriebswirtschaft und die Verkürzung der Verwertungshorizonte – zusammen. Beide sind Ursachen und Resultate der veränderten Marktbedingungen, denen die Baubranche ausgesetzt ist und die sie selbst mit produziert hat. Das erhöht den Druck auf den erreichten Stand aller relevanten Standards und damit auch des Ausbildungswesens. Denn wenn Kosten nur noch betriebswirtschaftlich gerechnet werden, wenn diesen Kosten kein unmittelbar zu erfassender rechnerischer Gewinn gegenübersteht, dann ist es – unter dem Druck eines anwachsenden Preiskampfes – wohl nur noch eine Frage der Zeit, bis Ausbildung, bis die Verfügung über qualifizierte Beschäftigte das Privileg einiger weniger Unternehmen ist, die damit den Rest der Branche dominieren können. Es wird dann allerdings auch nur noch eine Frage der Zeit sein, bis die fehlende Ausbildung in der Breite auch auf die Großen zurückschlägt.

3 Der Bausektor in Deutschland und Europa

In diesem Kapitel sollen nach einer kurzen Diskussion der statistischen Erfassbarkeit und der volkswirtschaftlichen Bedeutung unter Einschluss der ökonomischen Lage zunächst die das Baugewerbe von anderen Sektoren der Wirtschaft unterscheidenden Charakteristika herausgearbeitet werden. Dies ist erforderlich, um die Spezifika identifizieren zu können, die in der Tat das Baugewerbe zu einem etwas anderen Wirtschaftszweig machen und daher zu Konsequenzen führen, die gerade für die hier zu untersuchenden Aspekte von Bedeutung sein können²⁴.

Bei dieser Herausarbeitung soll jedoch nicht der Fehler gemacht werden, aus dem Baugewerbe einen Wirtschaftszweig zu machen, der so gar nicht mit irgendeinem anderen zu vergleichen ist. Das würde die Unterschiede, die es gibt, doch weit überschätzen, denn letztendlich bleibt auch der Bausektor den systembedingten Verwertungserfordernissen unterworfen. Dennoch wurde gerade für die Bauwirtschaft in der Vergangenheit immer wieder die Bedeutung des Besonderen betont, vielleicht sogar überbetont. "Most of the time books about the economics of the construction sector contain a little of economy and a lot of construction. Invariably the uniqueness of the industry is emphasized, not to be compared with anything else. One sometimes gets the impression that economic laws are hardly applicable to construction" (Beereboom 2000, 54). Die Auffassung, der Bausektor bzw. die Bauproduktion stünde gewissermaßen außerhalb ökonomischer Bedingungen, wie sie für die anderen Teile der Wirtschaft gelten, wäre selbstverständlich unhaltbar²⁵.

Horst Kern und Michael Schumann (1985, 18f; siehe auch: Ebd., 62f) brachten bereits vor dreißig Jahren diese Position auf den Punkt: "In einem entwickelten Produktionssystem verwirklicht sich das kapitalistische Interesse an Erhöhung der Produktivkräfte der Arbeit vor allem durch die ständige Revolutionierung der Produktionstechnik: Der permanente technische Wandel bildet ein charakteristisches Merkmal der in-

²⁴ Zum Beispiel beginnen Gerhard Bosch und Klaus Zühlke-Robinet (2000, 31) ihre Untersuchung zur *Soziologie und Ökonomie der Baubranche* mit der Feststellung: "Ohne genaue Kenntnis ihrer wirtschaftlichen Situation kann man die Arbeitsmarktsituation in einer Branche nicht verstehen. Diese Selbstverständlichkeit gilt für das Baugewerbe wegen einer Reihe von Besonderheiten noch mehr als in anderen Branchen."

²⁵ So vermerkt Sebestyén (1998, 1) ausdrücklich: "Construction is an economic sector in the same way as, for example, car manufacturing or electric generation" (zit. nach Syben 1999b, 59, wo übrigens auch darauf hingewiesen wird, dass die Herausstellung der Besonderheiten der Bauproduktion vor allem in Deutschland – nicht aber in den Arbeiten aus der ehemaligen DDR – betrieben werde, während sie in anderen Ländern keine oder wenigstens keine so explizierende Rolle spiele).

dustriell-kapitalistischen Produktion – technische Neuerungen werden zu einem wesentlichen Mittel der Realisation der Verwertungsinteressen des Kapitals. Dieser Prozeß der technischen Entwicklung wird von einer starken Differenzierung der industriellen Produktionsapparate begleitet. ... Wichtig ist ..., daß der technische Wandel innerhalb der schon bestehenden Bereiche der Produktion in Form und Intensität stark variiert. Für diese Unterschiede in der technischen Entwicklung sind verschiedene Faktoren verantwortlich. Entscheidende Bedeutung haben die materiellen Gegebenheiten der Produktionsprozesse: der Charakter des Ausgangsmaterials und des Produkts. ... Ebenfalls differenzierend wirken ökonomische Faktoren, vor allem der von Branche zu Branche schwankende Umfang der ökonomischen Ressourcen, das je nach Marktsituation unterschiedliche Maß der Produktstandardisierung, die Seriengröße u.a.m."²⁶.

Es ist jedoch gerade die Schwierigkeit, allgemeine Bedingungen auf das Besondere des Bausektors zu beziehen und umgekehrt im Besonderen des Bausektors doch das Allgemeine wiederzufinden, die eine differenzierte Auseinandersetzung mit der sektoriellen Wirklichkeit erforderlich macht (siehe dazu allgemein: Kern 1989). Dies soll im Folgenden versucht werden.

3.1 Statistische Grundlagen

Prinzipiell ist es schwierig, den Bausektor statistisch hinreichend zu erfassen und gegen andere Sektoren abzugrenzen. Die Verwirrung beginnt schon bei der Vielfalt der Bezeichnungen. Da ist weitgehend gleichberechtigt von Baugewerbe, Bauwesen, Bausektor, Baubranche oder auch Bauwirtschaft die Rede. Hinzu kommen Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe, Baunebengewerbe, Bauhilfsgewerbe, Bauhandwerk und Bauindustrie. Weiterhin gibt es die differenzierteren Bezeichnungen des Hoch- oder Tiefbau, auch von Ingenieurhochbau oder Straßen- und Brückenbau mag man schon gehört haben.

²⁶ In dieser Position kommt aber auch sehr gut die Auffassung zum Ausdruck, nach der es eine übergeordnete Rationalisierungslogik nicht nur bezüglich der prinzipiellen kapitalistischen Verwertungsnotwendigkeit gibt, sondern auch bezüglich des historischen Fortgangs der Rationalisierungsweisen. So heißt es in der gleichen Quelle weiter: "Diese Ungleichzeitigkeiten der technischen Entwicklung finden vor allem darin ihren Ausdruck, daß heute in der Industrie Produktionsmittel unterschiedlichster technischer Reifegrade nebeneinander bestehen" (19). Wesentlich dafür seien die prozessualen Bedingungen, die sich durch spezifische Mechanisierungsbedingungen auszeichneten (63). Die Debatte ob der Haltbarkeit der Auffassung, es existiere eine alle Sektoren umfassende Rationalisierungsfolge, wonach einfach nur zu unterscheiden sei zwischen entwickelteren und weniger entwickelten Sektoren, wird weiter unten noch geführt.

Syben (1999b, 11) stellt ganz richtig kategorisch fest: "Zum Bauen gehört ... mehr, als das, was auf den ersten oder zweiten Blick das Bild vom Bauen bestimmt. Das dürften Bauarbeiter und Baustellen sein oder die Architektur, die den Gebäuden ihre Gestalt gibt. Zu diesem Bild gehören aber auch Baumaschinen und Baustoffe oder Bauunternehmen und Wohnungsbaugesellschaften. Es gehören Bauingenieure und Bauingenieurinnen als wichtigste technische Fach- und Führungskräfte dazu oder aber Fliesenleger und Maler, die Bauten erst ansehnlich und bezugsfertig machen. In der Tat ist das alles Bestandteil des Bauens. Ein Bauwerk aber entsteht aus wesentlich mehr, als dem Rohbau und kein Bauwerk entsteht nur auf der Baustelle."

Allerdings wird Bauen sowohl statistisch als auch gesellschaftlich nicht als Einheit betrachtet, die die Gesamtnutzungsdauer²⁷ eines Bauwerks umfasst. Die einzelnen noch zu identifizierenden Etappen des Bauens im weitesten Sinne werden als voneinander getrennte, je selbstständige Vorgänge gesehen. So passiert es, dass unter Umständen planende und vorbereitende Arbeiten so wenig zum Bausektor gezählt werden wie vermarktende, erhaltende, umnutzende und schließlich rückbauende²⁸ Tätigkeiten (ebd., 12; siehe auch: Goldberg 1991).

In einer in diesem Umfang bisher einmaligen Darstellung wurde die Bauwirtschaft als der "Teilbereich einer Volkswirtschaft, der sich mit der Errichtung, Erhaltung und Nutzung von Bauwerken sowie mit der Anpassung und Veränderung von Bauwerksbeständen durch Bautätigkeit befaßt" (Rußig u.a. 1996, 11), bezeichnet. Damit wird bereits ein über die sonstigen, namentlich statistischen Grenzziehungen hinausgehender Ansatz verwendet. Syben (1999b, 12) hält jedoch selbst diesen Ansatz noch

²⁷ Obwohl die Verwendung des Begriffs "Lebenszyklus" inzwischen üblich ist, um die Gesamtnutzungsdauer eines Bauwerks von der Errichtung bis zum Abriss auszudrücken, darf doch nicht die Unsinnigkeit dieses Begriffs kommentarlos übergangen werden, ist sie doch Zeichen einer nicht nur sprachlichen, sondern auch inhaltlichen Unausgegorenheit in der bezüglichen Literatur. Richter (2001, 46f) distanziert sich demnach richtigerweise von der Verwendung wenigstens des Teilbegriffs "Zyklus", weil damit eben nicht eine Gesamtnutzung, sondern nur verschiedene Phasen womöglich unterschiedlicher Nutzung sprachlich gemeint sein können. Als Ingenieur versäumt er allerdings, die Distanzierung auch auf den anderen Teil des Begriffs, also "Leben", zu beziehen. In dieser Arbeit werden in kritisch-polemischer Distanzierung von beiden Wortteilen für die zu unterscheidenden Phasen der Nutzung der Begriff in Anlehnung an Richter "Nutzungsphasen" und für die als "Leben" fehlbezeichnete Gesamtnutzung der Begriff "Gesamtnutzungsdauer" verwendet.

²⁸ Als Rückbau wird das Ende der Nutzbarkeit oder der Nutzungsdauer eines Bauwerks bezeichnet. Das Ende dieser Gesamtnutzungsdauer kann dabei sowohl die technische als auch die moralische Brauchbarkeit bzw. Verwertbarkeit bezeichnen. Das kann gleichbedeutend sein mit Zerstörung oder auch mit Recycling. Gerade in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit der Bauproduktion wird seit einiger Zeit intensiv an einer Wiederverwendbarkeit von Bauwerken nach ihrem Rückbau gearbeitet. Dies hat Auswirkungen auch auf die bei der Errichtung eines Bauwerks verwendete Technik und die zum Einsatz kommenden Materialien. Beides hat wiederum Folgen für die erforderliche Qualifikation der Beschäftigten.

für unzureichend, weil damit vorbereitende Planungsleistungen nicht notwendigerweise erfasst würden, obwohl sie offenbar unabdingbar sind für darauf aufbauende ausführende Tätigkeiten. An anderer Stelle wurde deshalb schon vom "System Bauwirtschaft" gesprochen, in das Teilmärkte von Finanzierungen, Grundstücken, Planungsleistungen, Bauleistungen, Baustoffen, Baugeräten und Immobilien integriert sind (Arlt 1997, 494; ähnlich: Rußig 1998b, 24). Gelegentlich wird auch vorgeschlagen, nicht von der Bauwirtschaft zu sprechen, sondern von der Bau- und Immobilienwirtschaft bzw. von Bauwesen und Gebäudewirtschaft (DGB Dortmund ... 1998, 26), um den inneren Zusammenhang und die Notwendigkeit herauszustellen, dies auch in der darauf abstellenden Forschung zu berücksichtigen.

Jedoch tauchen in der amtlichen deutschen Statistik die Begriffe Bauwirtschaft oder Bausektor, Baubranche und Bauwesen überhaupt nicht auf. Allein der reichlich eng gefasste, sehr stark auf die Bauausführung beschränkte Terminus "Baugewerbe" ist insofern offiziell²⁹; er bezeichnet einen nach der "Klassifikation der Wirtschaftszweige" fest definierten Bereich. Zu ihm gehörten bis 1994/95 gemäß der "Systematik des produzierenden Gewerbes" (SYPRO) die beiden Unterbereiche des Bauhauptgewerbes und des Ausbaugewerbes. Seit 1995 gilt eine für die EU vereinheitlichte Wirtschaftszweigsystematik "Klassifikation der Wirtschaftszweige – Ausgabe 1993", nach der es die Unterscheidung von Bauhaupt- und Ausbaugewerbe nicht mehr gibt (siehe dazu die verschiedenen für das Baugewerbe relevanten Fachserien und Reihen des Statistischen Bundesamtes; zusammenfassend: Hauptverband a ... 1996, VI). Bei der Umstellung auf die neue Systematik hat es einige interne Verschiebungen³⁰, nach außen, d.h. in der Abgrenzung zu anderen Wirtschaftszweigen jedoch keine signifikanten Änderungen gegeben (siehe dazu die Übersichten 1 und 2 im Anhang).

Die Unterscheidung zwischen Bauhandwerk und Bauindustrie lässt sich für Deutschland auf der formalen Ebene noch leicht treffen. Sie bezeichnet lediglich die Eintragung in die Handwerksrolle und die obligatorische Mitgliedschaft in der Handwerks-

²⁹ Die Behauptung von Bosch und Zühlke-Robinet (2000, 13), *Baugewerbe* sei genau wie *Bauwirtschaft* "nicht abschließend definiert", ist daher im Sinne der statistischen Erfassung und Abgrenzung nicht korrekt.

³⁰ Die neuen Bereiche "vorbereitende Baustellenarbeiten" und "Hoch- und Tiefbau" entsprechen weitgehend dem früheren Bauhauptgewerbe. Zwar ist es so auch mit der neuen Systematik möglich, zwischen Bauhaupt- und Ausbaugewerbe zu unterscheiden (Syben 1999b, 17), jedoch schätzt die IG BAU (Wirtschaftsdaten ... z.B. 1999, 8) eine um 7 vH niedriger ausgewiesene Beschäftigtenzahl im neu zu konstruierenden Bauhauptgewerbe (also den beiden neuen Abteilungen, in die es aufgegangen ist), die allein durch die statistische Umstellung verursacht wird. Wesentlich ist die Einordnung des Stuckateurgewerbes, der Gipserei und der Verputzerei in das "sonstige Baugewerbe", das ansonsten in der neuen Systematik im Großen und Ganzen dem früheren Ausbaugewerbe entspricht (siehe auch: Statistisches Bundesamt 1995 und Kockel 1995).

kammer bzw. der Industrie- und Handelskammer. Schon arbeitsorganisatorisch oder technisch oder in Bezug auf die Marktposition dient diese Trennung bestenfalls noch als weicher Indikator und ist jedenfalls nicht hinreichend, um darauf aufbauende ökonomische oder soziologische Aussagen zu treffen. Kompliziert wird die Begriffsvielfalt hier noch dadurch, dass gelegentlich Baugewerbe mit Bauhandwerk synonym verwendet wird. Im nicht deutschsprachigen Ausland ist es sowieso schwierig, mit *Handwerk* zu operieren, denn es gibt keinen einheitlichen Handwerksbegriff³¹.

Die an unterschiedlichen Plätzen und in unterschiedlicher Dichte und Regelmäßigkeit stattfindende statistische Erfassung, aber auch der uneinheitliche Sprachgebrauch machen es also reichlich schwer, sich auf einen gemeinsamen Bereich zu verständigen. Der Vorschlag, neben dem Bauhaupt- und Ausbau- bzw. Baunebengewerbe auch Architektur- und Bauingenieurbüros, das Grundstücks- und Wohnungswesen, sogar Unternehmen des Stahl- und Leichtmetallbaus, die statistisch unter sonstigen Maschinenbauerzeugnissen aufgeführte Gebäudetechnik, sowie die Gebäudebewirtschaftung (bzw. facility management) und die Gebäudereinigung, aber auch die Baustoffindustrie und die Herstellung von Baumaschinen, den Schachtbau genauso wie den Gartenbau und die Energiewirtschaft (DGB Dortmund ... 1998, 26f) als im weiteren Sinne dem Bauwesen zugehörig zu definieren, mag bezüglich der faktischen Zusammengehörigkeit korrekt sein. Selbst die Einbeziehung der Bauämter, also Hochbau-, Tiefbau- und Straßenbauämter, wurde schon angemahnt (Becker 1996, 58). Und in der Tat sollten Arbeiten, in denen Aussagen zum Charakter des Bausektors (in welcher Abgrenzung auch immer) getroffen werden sollen, zumindest zur Kenntnis nehmen, dass eine allzu enge Grenzziehung möglicherweise Entwicklungen übersieht, die sich gerade im Zusammenwirken der verschiedenen Bereiche des *Systems Bauwirtschaft* ergeben und Rückwirkungen auf die Unterbereiche haben.

Dennoch, wenn hier im weiteren Verlauf von Bauwirtschaft, Bausektor, Baubranche, Bauwesen oder auch Baugewerbe die Rede ist, so werden diese Begriffe weitgehend synonym verwendet und bezeichnen die statistische Dimension von Baugewerbe. Sofern von Bauhandwerk oder Bauindustrie die Rede ist, ist damit weniger das in Deutschland übliche fach-, sondern das größenorientierte Konzept gemeint³². Bau-

³¹ In einer Studie zu *Baukosten und Bauhandwerk im internationalen Vergleich* unterscheiden Gluch u.a. (2001, 31f) in Anlehnung an Schleyer (1997) zwischen dem fachorientierten Konzept in Deutschland, Österreich und Luxemburg, dem sektor- bzw. größenorientierten Konzept in Frankreich und Italien (ähnlich in den Niederlanden) und dem künstlerisch orientierten Konzept in Großbritannien und Irland (eingeschränkt auch in Spanien und Portugal).

³² Es erfolgt also nicht die in Deutschland ansonsten auch gebräuchliche Orientierung an der formalen Unterscheidung nach der Eintragung in die Handwerksrolle; siehe z.B. Bosch und Zühlke-Robi-

haupt- und Ausbaugewerbe werden im Sinne der alten Wirtschaftszweigsystematik verwendet, wo sich die Verwendung dieser Begriffe nicht vermeiden lässt³³. Auch die Verwendung der sonstigen Begriffe zur Abgrenzung einzelner Teilbereiche voneinander findet entlang der statistischen Vorgaben statt. Jedoch wird, wo immer erforderlich, dieser statistisch festgelegte Bereich überschritten, so dass Veränderungen oberhalb dieser Ebene nicht apriorisch unerkannt bleiben müssen.

Nun sollen die wesentlichen ökonomischen bzw. konjunkturellen Daten zur Bauwirtschaft dargestellt werden, um einen Eindruck von der Richtung zu vermitteln, in die sich die Branche bewegt. Zu diesem Zweck werden die üblichen ökonomischen Parameter benutzt, wie sie auch in den darauf bezogenen Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes und der verschiedenen Verbände (also Hauptverband der Deutschen Bauindustrie und Zentralverband des Deutschen Baugewerbes einerseits und Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt³⁴ andererseits) verwendet werden. Im Wesentlichen zählen zu diesen Parametern das Bauvolumen bzw. die Bauinvestitionen, die Umsatz-, Kosten- und Beschäftigtenentwicklung, die Auftragslage mit den Auftragseingängen und -beständen sowie die Zahl der Konkurse und Insolvenzen. Zu dieser Darstellung gehört auch die Aufgliederung in die verschiedenen Bausparten (also Hoch- und Tiefbau, Bauinstallation und sonstiges Baugewerbe resp. Bauhaupt- und Ausbaugewerbe oder Wohnungs-, öffentlicher und Wirtschaftsbau). Zur besseren Einordnung der diskutierten Parameter finden sich im Anhang in der Übersicht 3 Definitionen der verschiedenen bisher noch nicht entwickelten Begriffe, die normalerweise der Festlegung des Statistischen Bundesamtes (bzw. der Darstellung des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie bzw. im Falle der Unterteilung nach Berufsgruppen dem Text des geltenden Tarifvertrags) folgt; allerdings gibt es hier kaum einen Dissens zwischen den Verbänden oder den vorliegenden Publikationen,

net (2000, 71), wo lapidar gesagt wird: "Was unter Handwerk zu verstehen ist, wird durch ein Gesetz, die 'Handwerksordnung', festgelegt. Betriebe – unabhängig von ihrer Größe und ihrer Tätigkeit – gehören zum Handwerk, wenn sie in die Handwerksrolle eingetragen sind." Siehe dazu auch die vorangehende Fußnote.

³³ In den meisten der vorliegenden Untersuchungen, die sich auf den Bausektor in welcher sprachlichen Fassung auch immer beziehen, werden Aussagen – sofern sie sich auf verfügbares Datenmaterial beziehen – in Wirklichkeit nur zum Bauhauptgewerbe gemacht (z.B. die Arbeiten von Bosch und Zühlke-Robinet; wo Syben mit Zahlen operiert, bezieht er sich ebenfalls auf das Bauhauptgewerbe, gelegentlich sogar – zur Herausstellung besonderer Spezifika – auf den Hoch- oder gar den Rohbau als Teil des Bauhauptgewerbes; ebenso: Janssen, Richter 1983). Das liegt an der skizzierten besseren statistischen Verfügbarkeit der Zahlen in diesem Bereich im Gegensatz zum Ausbaugewerbe. Das ist problematisch insofern als es erhebliche und auch strukturelle Unterschiede zwischen diesen beiden Teilbereichen des Baugewerbes gibt. Wo möglich wird dies im weiteren Verlauf dieser Arbeit thematisiert.

³⁴ Bis zur Fusion mit der Gewerkschaft Gartenbau, Landwirtschaft und Forsten (GGLF) zum 1. Januar 1996 hieß die IG BAU Industriegewerkschaft Bau-Steine-Erden (IG BSE).

so dass von einer allgemeinen Anerkennung dieser begrifflichen Bestimmungen ausgegangen werden kann, zumal die Debatten normalerweise erst bei der Interpretation der so festgelegten statistischen Merkmalstypen bzw. Abgrenzungen beginnen; sofern bereits die statistische Festlegung problematisch ist, wird dies – sofern nicht bereits geschehen – wenigstens notiert. Zwar steht die Betrachtung der Entwicklung in Deutschland im Mittelpunkt dieses Abschnitts, jedoch soll wenigstens ein kurzer Blick über die Grenzen ins europäische Ausland geworfen werden, wo dies zur besseren Einordnung der Daten erforderlich ist.

3.2 Allgemeine konjunkturelle Entwicklung

Die folgende Darstellung der ökonomischen Lage bzw. konjunkturellen Entwicklung beschränkt sich auf einige für die Erfassung ebendieser Entwicklung zentrale Aspekte. An anderer Stelle erfolgt eine soziologische Interpretation einzelner Momente; wesentlich ist dies die Debatte um Beschäftigung, Beschäftigungsstruktur und Rationalisierungsmuster. Diese Debatte, die einen Kernbereich der vorliegenden Arbeit ausmacht, mündet schließlich in die Behandlung möglicher weiterer Einflussmomente, z.B. der Internationalisierung der Arbeitsmärkte. Denn die Auswirkungen der im Folgenden darzulegenden tiefgreifenden Branchenkrise sind keineswegs nur auf enge ökonomische Aspekte bezogen, also wesentlich Konkurse und Arbeitslosigkeit, sondern auch auf die besonderen Formen der Regulierung, wie sie sich im Bausektor über Jahrzehnte hinweg entwickelt hatten und mit denen die spezifischen Produktions- und Beschäftigungsbedingungen am Bau *aufgehoben* werden sollten. Zunächst soll es aber nur um die kursorische Präsentation der jüngeren konjunkturellen Entwicklung und der weiteren konjunkturellen Perspektiven gehen, weil angenommen werden kann, dass dies einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die weitere Arbeitskräftepolitik der Betriebe und damit die Qualifikationsentwicklung im Sektor hat.

Die westdeutsche Bauwirtschaft hatte bis weit in die sechziger Jahre hinein stets überdurchschnittlich hohe Wachstumsquoten. 1967 erlebte sie mit einem Rückgang der Bauinvestitionen von immerhin über 6 vH ihre erste Krise, von der sie sich aber schnell wieder erholte. Allerdings war die konjunkturelle Entwicklung bis zur nächsten Krise 1974/75, die einen Einbruch der Investitionen von fast 8 vH mit sich brachte, schon nicht mehr so gut und auch nicht mehr so stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abweichend. Die letzte Boomphase vor der Vereinigung endete 1980. Fast die gesamten achtziger Jahre waren für das Baugewerbe nicht zufriedenstellend. Die Bauinvestitionen gingen in dieser Zeit fast ununterbrochen zurück und

erst 1990 wurde wieder das Realniveau der frühen siebziger Jahre erreicht. Die Zahl der im Baugewerbe beschäftigten Menschen erreichte 1964 mit 1,7 Mio. ihren Höhepunkt und lag knapp drei Jahrzehnte später nur bei weniger als einer Million³⁵.

Diese krisenhafte Entwicklung wurde von der deutschen Vereinigung unterbrochen bzw. überlagert. Spätestens seit Mitte der neunziger Jahre befindet sich die Bauwirtschaft in Deutschland jedoch erneut in einer tiefen Krise. Um 1995 kam der durch die Vereinigung Ende der achtziger Jahre induzierte Sonderboom zu seinem Ende und die westdeutsche Bauwirtschaft kehrte in die bereits in der ersten Hälfte der achtziger Jahre begonnene krisenhafte Entwicklung zurück. Die ostdeutsche Bauwirtschaft konnte noch ein oder zwei Jahre länger vom Nachfragestau profitieren, aber auch dort hat sich die Krise inzwischen mit Nachdruck durchgesetzt.

Die Bauwirtschaft³⁶ gehört bei allen zum Teil erheblichen regionalen Unterschieden bundesweit zu den Branchen mit den größten Beschäftigungsverlusten. Der Abbau der Arbeitsplätze betraf bis in die achtziger Jahre hinein vor allem die gewerblichen Beschäftigten, seit Mitte der neunziger Jahre auch die nicht-gewerblichen Beschäftigten. Seit 1995 nimmt die Zahl der im Baugewerbe beschäftigten Menschen aufgrund des Endes der vereinigungsbedingten Sonderkonjunktur beschleunigt ab. Seitdem befindet sich die Bauwirtschaft in ihrer bislang tiefsten Krise; in nur fünf Jahren hat das Bauhauptgewerbe (das allerdings stärker als das Ausbaugewerbe von der Krise betroffen ist) über 25 Prozent der Beschäftigung abgebaut und ein Ende dieser Entwicklung ist vorläufig nicht abzusehen. Auch geht die volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche unabhängig von konjunkturellen oder regionalen Einflüssen zurück. Dies ist eine säkulare Tendenz, die im Zusammenhang steht mit dem allgemeinen Stand der gesellschaftlichen Entwicklung. Rußig u.a. (1996, 39ff) reden sogar von einer ökonomischen Gesetzmäßigkeit. Sie gliedern die Entwicklung in vier Phasen: "In den ärmsten, noch ganz wenig industrialisierten Ländern kann kaum etwas für langlebige und aufwendigere Bauwerke abgezweigt werden. Erst mit einsetzender Industrialisierung steigen auch die Bauinvestitionen – erst ganz allmählich, dann aber beschleu-

³⁵ Schon 1987 konnte Gerd Syben deshalb sagen: "Das Baugewerbe mit seinen großen Beschäftigungsverlusten gilt seit Jahren als eine der Krisenbranchen der westdeutschen Wirtschaft schlechthin" (Syben 1987, 672). Rußig u.a. (1996, 1) bezeichnen fast zehn Jahre später die Phase von Mitte der siebziger bis Ende der achtziger Jahre als "Strukturanpassungskrise" und folgen damit Goldberg (1991, 28f), der schon fünf Jahre vorher von einer "Strukturkrise" gesprochen hatte. Weitere zwei Jahre später unterstreicht Syben (1998, 15) seine Aussage aus den achtziger Jahren: "Lage und Perspektive der deutschen Bauwirtschaft kann man gegenwärtig wohl kaum anders als dramatisch nennen."

³⁶ Siehe zu den folgenden Aussagen ausführlich und mit umfangreichem Datenmaterial belegt: Bosch, Zühlke-Robinet (2000); Hauptverband ... (a und b); Hochstadt u.a. (1999, 119ff); Statistisches Bundesamt (verschiedene Reihen); Zentralverband ... (a und b).

nigt und zunehmend überproportional, so daß der Bauanteil kräftig zunimmt. In der Spätphase des Industrialisierungsprozesses reicht der aufgebaute und erhaltene bauliche Kapitalstock zunächst für die dann in der Regel deutlich verlangsamte Produktionsausweitung aus. Schließlich benötigen 'ausgereifte' Dienstleistungs- und Kommunikationsgesellschaften ... immer weniger zusätzliche Bauwerke, so daß der Bauanteil an der gesamtwirtschaftlichen Leistung immer mehr schrumpft" (siehe auch: Stroink 1997 und Syben 1999b). In der Tat werden die Anzeichen einer schrumpfenden Branche immer deutlicher; insbesondere die ausgeprägteren degressiven Ausschläge im konjunkturellen Verlauf sind ein wichtiges Indiz für diese Tendenz (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 40ff). Dennoch nimmt der Sektor bei allen arbeitsmarktpolitischen Überlegungen noch immer eine zentrale Position ein. Insbesondere der hohe und noch steigende Anteil der Vorleistungen und die so begründete Rolle einer Initialbranche führt zu dieser arbeitsmarktpolitisch herausragenden Stellung. Vor 40 Jahren kam auf einen Arbeitsplatz im Baugewerbe ein weiterer im Zulieferbereich. Heute kommen auf einen baugewerblichen Arbeitsplatz zwei Zuliefer-Arbeitsplätze. Diese Entwicklung drückt sich aus im sich verändernden Verhältnis von Bauvolumen und Bruttowertschöpfung: 1960 hatte das Bauvolumen einen Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 20 vH und die Bau-Bruttowertschöpfung einen Anteil an der gesamten Bruttowertschöpfung von 10 vH. 1997 lagen die entsprechenden Werte bei knapp 16 vH und fast 6 vH (ebd., 32ff). Zwischenzeitlich sind diese Werte noch weiter zurückgegangen, ohne dass sich aber eine deutlichere Verschiebung bezüglich der intersektoralen Arbeitsteilung ergeben hätte³⁷. Jede Investition in die Bauwirtschaft zieht also Investitionen in fast doppelter Höhe in anderen Branchen nach sich – mit im Idealfall entsprechend positiven Resultaten auch für die Beschäftigung.

³⁷ Schneider u.a. (1982, 30ff) unterscheiden sowohl nach direkter und indirekter Verflechtung als auch auf der Ebene der direkten Verflechtung nach Output- und Inputverflechtung. Outputverflechtung steht für den Absatz des Baugewerbes an andere Wirtschaftszweige, Inputverflechtung für die Lieferungen anderer Wirtschaftszweige an das Baugewerbe. Mitte der siebziger Jahre waren die Sektoren Steine und Erden (also z.B. Herstellung von Zement, Kalk, Gips und Gewinnung von Baumaterial), Stahl- und Leichtmetallbau, übrige marktbestimmte Dienstleistungen sowie Holzbe- und -verarbeitung mit einem Anteil von fast 60 vH die wichtigsten Zuliefererbranchen. Für den Zeitraum von 1970 bis 1975 können Schneider u.a. (ebd., 34) keine wesentliche Verschiebung der nominalen Vorleistungsstruktur des Baugewerbes feststellen und im insgesamt erfassten Zeitraum hat sich der Vorleistungsanteil (in vH des Produktionswertes) zwar stärker erhöht als im Waren produzierenden und im verarbeitenden Gewerbe, liegt aber insgesamt noch deutlich unter dem dort erreichten Niveau (1960: WPG = 58,5 vH, VG = 61,4 vH, Baugewerbe = 45,3 vH; 1979: 60,4; 62,0 und 49,4 vH). Allerdings verbirgt sich hinter dem Globaldatum eine sehr unterschiedliche Entwicklung im Bauhaupt- bzw. Ausbaugewerbe. Im Bauhauptgewerbe erhöhte sich der Vorleistungsanteil von stark unterdurchschnittlichen 42,2 vH stark auf 49,0 vH, im Ausbaugewerbe dagegen ging dieser Wert von einem höheren, wenngleich noch immer unterdurchschnittlichen Niveau (52,4 vH) auf 50,3 vH zurück (ebd., 33).

Für die Unternehmen der Branche hat sich auch der Umsatz unbefriedigend entwickelt: Seit Jahren wächst er nur langsam bzw. stagniert er; preisbereinigt ist er sogar rückläufig (siehe dazu die Tabellen 1 bis 4 im Anhang). Der sich verhalten zeigende Umsatz hängt zusammen mit seit 1994 im Westen und seit 1995 im Osten Deutschlands zurückgehenden Bauinvestitionen. Besonders beunruhigend ist dabei nicht nur der Rückgang der Bauinvestitionen, sondern vor allem, dass sich dieser Rückgang sogar beschleunigt. Insgesamt wirkt sich die Baukrise wegen des hohen Anteils an der Bruttowertschöpfung und den hohen multiplikativen Effekten sehr negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus. Umgekehrt aber ist die Bauwirtschaft wie keine andere Branche von den gesamtwirtschaftlichen Rahmendaten abhängig; wenn die konjunkturelle Entwicklung schlecht ist, dann wirkt sich dies vor allem auf die Bau nachfrage negativ aus. Aus dieser doppelten Verflechtung – einerseits wichtiger Impulsgeber für die Gesamtwirtschaft, andererseits in besonderer Weise von der Gesamtwirtschaft abhängig – ergibt sich eine größere Konjunktrelastizität (d.h. ausgeprägtere Ausschläge sowohl nach oben als auch nach unten). Bei insgesamt andauernder ungenügender Wirtschaftskraft und unter Hinzunahme einer sich langfristig vom Bau weg bewegenden Nachfragestruktur folgt allerdings eine Betonung der Ausschläge nach unten und somit eine besondere Krisenbetroffenheit der Baubranche. Mit dieser besonderen Krisenbetroffenheit korreliert die in der Bauwirtschaft größere Gefahr, in Konkurs zu gehen. Nirgends ist die Zahl der Unternehmenspleiten größer als hier. In den alten Ländern hat sich die Zahl der Pleiten im Baugewerbe seit 1994 um über 60 vH erhöht; in den neuen Ländern sogar deutlich mehr als verdreifacht.

Ihren Ausdruck findet diese Entwicklung auch in der sich verschlechternden Auftragslage. Sowohl die Auftragseingänge als auch die Auftragsbestände (siehe dazu die Tabellen 5 und 6 im Anhang) entwickelten sich beinahe über die ganzen neunziger Jahre hinweg rückläufig; erst zum Ende der neunziger Jahre konnte der Abwärtstrend vorübergehend etwas gestoppt werden, ohne dass aber damit eine andauernde Unterbrechung der negativen Grundentwicklung erzielt worden wäre; denn die neueren Zahlen deuten bereits die Beendigung dieser kurzen Erholung an. In den Jahren 2000 und 2001 sind die Auftragseingänge wieder stark zurückgegangen. In den alten Ländern war der Rückgang insbesondere im Jahr 2000 und in den Monaten Januar und Februar 2001 sehr stark, ab März 2001 hat sich das Niveau dann vorläufig stabilisiert, so dass der jüngere Rückgang etwas gebremst ist. In den neuen Ländern ist bis in die zweite Hälfte des Jahres 2001 ein ganz besonders starker Rückgang zu verzeichnen gewesen; in fast jedem Monat wurden die sowieso schon geringen Werte des Vorjahres nochmals deutlich unterschritten. Ähnliches gilt auch für die seit 1995 um 35 vH gesunkenen Auftragsbestände, deren Rückgang eine problematischere Pla-

nungsgrundlage für die Betriebe bedeutet. Gerade die zurückgehenden Auftragsgänge deuten wegen der üblichen Vorlaufzeit (von Auftragseingang bis Baubeginn vergehen in der Regel einige Wochen bis Monate) auf eine Fortsetzung des Trends hin. Es lässt sich also sagen, dass die Bauwirtschaft nach allen zur Beurteilung der konjunkturellen Situation üblicherweise herangezogenen Parametern in einer ausgesprochen schlechten Verfassung ist.

Da davon auszugehen ist, dass sich auch in Zukunft wichtige Sparten wie der öffentliche Bau, der seit inzwischen etlichen Jahren gegenüber den anderen Bausparten an Bedeutung verliert³⁸, und der Wohnungsbau, der ebenfalls seit nunmehr bereits zwei Jahren einen ausgesprochen massiven Rückgang erlebt (siehe dazu die Tabelle 7 im Anhang), schlecht entwickeln werden, ist mit einer Fortsetzung der insgesamt unbefriedigenden baukonjunkturellen Entwicklung auch über den durch die aktuelle Auftragslage absehbaren Horizont hinaus zu rechnen³⁹, die zu einer weiteren Verschärfung des Wettbewerbs führen wird. Der besonders starke Rückgang im Wirtschaftsbau ist Ausdruck der insgesamt bestehenden krisenhaften Situation in den neuen Ländern.

In der langfristigen Entwicklung ist ein fortgesetzter Bedeutungsgewinn des Wohnungsbaus im Vergleich zu den anderen Bausparten festzustellen: Seit 1991 hat sein Anteil am gesamten Bauvolumen stark auf zeitweilig über 55 vH zugenommen, wobei sein Anteil im Westen noch höher, im Osten dagegen trotz stärkerer Zunahme immer noch ganz erheblich darunter liegt (siehe dazu die Tabelle 8 im Anhang). Mit dieser Verschiebung zwischen den Sparten zu Gunsten des Wohnungsbaus geht eine größere Konjunkturabhängigkeit der Branche einher, denn insbesondere der (private) Wohnungsbau ist ausgesprochen einkommens- und konjunktur reagibel. Die zuletzt wieder zurückgehenden Anteile des Wohnungsbaus in beiden Teilräumen weisen auf diese besondere Abhängigkeit von der Nachfragemobilisierung der zum größten Teil privaten Endabnehmer hin. Der größte Teil des Wohnungsbaus betrifft nämlich zu-

³⁸ Aktuell ist davon nur der Straßenbau ausgenommen, der sich übrigens wieder zu einer Schönwetterbranche zu verändern scheint – jedenfalls deuten die Zahlen das an, aus denen eine zunehmende Konzentration der entsprechenden Tätigkeiten auf die Monate außerhalb der Schlechtwetterperiode abzulesen ist.

³⁹ Karl Robl, Bundesgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes, rechnet für 2002 mit einem weiteren Rückgang der Investitionen um zwei bis drei Prozent, was lediglich eine Verlangsamung des Rückgangs bedeuten würde (2001 schrumpfte das Bauvolumen um 6 vH). Ebenso rechnet er mit einem weiteren gleichfalls nur gebremsten Stellenabbau, der 2001 schon 110.000 betrug, womit erstmals die Millionengrenze (2001 betrug die registrierte Gesamtbeschäftigung im Baugewerbe 940.000) unterschritten wurde. Vor allem der Rückgang im Wohnungsbau sei für diese Entwicklung verantwortlich (NRZ, 9.1.2002). In einer weiteren Meldung wird der Stellenabbau für das Jahr 2002 auf bis zu 60.000 prognostiziert (NRZ, 11.1.2002).

sätzlich den Einfamilienhaus- bzw. Siedlungsbau. Zwar spielen hier in jüngster Zeit sog. Investorengesellschaften oder Projektentwickler eine wachsende Rolle, dennoch ist dieser Teilmarkt sehr stark auf den privaten Erwerb von Wohneigentum gerichtet. Der Geschossbau dagegen, der sehr viel mehr als Mietermarkt funktioniert, nimmt inzwischen eine stark untergeordnete Position ein. Es scheint, als sei die erste Nachfragerwelle im Wohnungsbau nach der Vereinigung beendet. Die zurückgehende Bevölkerung, die Marktsättigung bei über entsprechende Kaufkraft verfügenden Bevölkerungsteilen, die mit voranschreitender Zersiedelung schwieriger werdende Bauplatzausweisung usw. lassen den Wohnungsbau neuerdings stärker schrumpfen als das Bauvolumen insgesamt⁴⁰. Als Resultat bleibt die schwieriger werdende Planbarkeit, die sowieso schon schwieriger ist als in anderen Branchen⁴¹.

Quer zur Unterscheidung nach Wohnungs-, Wirtschafts- und öffentlichem Bau liegt die Unterscheidung nach Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, die zwar in der statistischen Darstellung seit der Umstellung auf gemeinsame Standards in Europa keine Rolle mehr spielt⁴², aber für die Verwendung der Investitionen wichtig ist und auch zu Aussagen führt, die einige Bedeutung für die Beschäftigten- und Qualifikationsstruktur haben. Neben diesen beiden Gruppen wird noch nach der "sonstigen Produzentengruppe" unterschieden, zu der im Wesentlichen Betriebe des verarbeitenden Gewerbes gezählt werden (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 39). Entlang dieser Aufteilung lässt sich ein dauerhafter Rückgang des Bauhauptgewerbes von einem Anteil am Bauvolumen von über der Hälfte in 1960 auf zuletzt nur noch gerade ein Drittel, ein starker anteiliger Anstieg des Ausbaugewerbes in dieser Zeit von einem guten Fünftel auf ein gutes Drittel und ein erheblicher Zuwachs der sonstigen Produzentengruppen von einem knappen Viertel auf ein knappes Drittel feststellen⁴³. Die Verschiebung weg vom Bauhauptgewerbe (das eher dem Neubau zugeordnet werden

⁴⁰ Allein im Jahr 2001 ging die Zahl der genehmigten Wohnungen um 16,5 vH gegenüber dem Vorjahreswert zurück. Besonders stark sanken dabei die Neubauvorhaben für ein Ein- und Zweifamilienhäuser, wo der Rückgang 17,2 vH bzw. 19 vH betrug (NRZ, 20.03.2002).

⁴¹ Siehe dazu die zahlreichen Veröffentlichungen zu den besonderen Produktionsbedingungen des Baugewerbes. Insbesondere fällt darunter die unter dem Schlagwort vom Bereitstellungsgewerbe gefasste besondere Abhängigkeit von vorgelagerten Entscheidungen, die von den Baubetrieben weitgehend vorgefunden werden und nicht beeinflusst werden können (jüngst: Bosch, Zühlke-Robinet 2000; Syben 1999b).

⁴² Wie oben bereits dargestellt, wird nach der neuen statistischen Systematik WZ 93 (NACE Rev. 1) nicht mehr zwischen Bauhaupt- und Ausbaugewerbe unterschieden. Beide werden im Kapitel 45 ("Baugewerbe") zusammengefasst (Hochstadt u.a. 1999, 120; Hauptverband ... a 1996, XV f). Zu den statistischen Schwierigkeiten siehe den einleitenden Abschnitt zu diesem Kapitel.

⁴³ Dieser hohe und vor allem um beinahe ein Viertel gestiegene Anteil der sonstigen Produzentengruppen ist ein wichtiger Hinweis auf den zunehmenden Grad der intersektoralen Verflechtung. Die Bauwirtschaft hängt in diesem Sinne stärker von anderen Wirtschaftszweigen ab, und dies gilt auch umgekehrt. Der steigende Vorleistungsanteil ist nicht zuletzt Ergebnis dieser Entwicklung.

muss) hin zum Ausbaugewerbe (das eher dem Bauen im Bestand dient) deckt sich mit der schon beschriebenen grundsätzlichen "Sättigungs-Tendenz" des Sektors, die sich noch fortsetzen dürfte und zu einem weiteren relativen Bedeutungsverlust des Bauhauptgewerbes bzw. spiegelbildlich zu einem weiteren relativen Bedeutungsgewinn insbesondere des Ausbaugewerbes führen wird.

Da noch immer erhebliche Überkapazitäten bestehen (der Fall "Holzmann" ist dafür nur das spektakulärste Beispiel), ist auch mit einem Ende der seit etwa Mitte der neunziger Jahre andauernden enormen Pleitewelle nicht zu rechnen. Doch gerade im Osten Deutschlands, wo die Krise inzwischen besonders ausgeprägt ist, liegt ein an der Einwohnerzahl gemessenes noch immer vergleichsweise hohes Investitionsniveau vor, so dass die "Normalisierung" dort zu einer weiteren Verschärfung der Krise führen wird. 1998 lagen die Bauinvestitionen je Einwohner im Osten bei fast DM 7.500, im Westen bei DM 4.600. Der Beschäftigtenanteil des Bauhauptgewerbes an den Erwerbstätigen lag im Osten bei 5,8 vH, im Westen bei 2,9 vH. Der baugewerbliche Umsatz je Einwohner lag im Osten bei annähernd DM 3.600, im Westen bei gut DM 2.200 (Zentralverband (b) ... 1999, 8). Diese Unterschiede geben eine Vorstellung von der Dimension der zu erwartenden Krise im Osten, wenn sich die Werte an die im Westen angleichen, wovon schon mittelfristig auszugehen ist⁴⁴, zumal wenn die öffentlichen Transferzahlungen und besonderen Steuermodelle beendet werden, was zum Teil ja schon der Fall ist. Dies zeigt sich bereits seit einigen Jahren sowohl im Tempo des Beschäftigungsabbaus als auch in dessen Beschleunigung. Beide Werte sind höher als im Westen, so dass von einem forcierten Anpassungsprozess gesprochen werden kann. Die aus den real rückläufigen oder wenigstens stagnierenden Bauinvestitionen resultierenden negativen Beschäftigungseffekte werden nur teilweise von der immer noch hohen Zahl der Unternehmensneugründungen – gerade in den neuen Ländern – ausgeglichen. Die noch ausgeprägtere Fokussierung auf den Preiswettbewerb ist eine Folge dieser Entwicklung.

Die seit Jahren und auch absehbar schlechte konjunkturelle Lage der Bauwirtschaft muss als wichtiges Moment in den Bestrebungen der Unternehmen genommen werden, die eigene Marktposition zu verbessern. Gerade wenn der Wettbewerb scharf ist und wegen der bestehenden Überkapazitäten über einen längeren Zeitraum als Verdrängungswettbewerb ausgetragen wird, sind die Unternehmen gezwungen, nach

⁴⁴ Auch im Westen Deutschlands liegt ein im internationalen Vergleich noch immer hohes Niveau von Bautätigkeit bezogen auf die Einwohnerzahl vor. Selbst der zuletzt schwächelnde Wohnungsbau bewegt sich auf historisch höchstem Niveau. Es ist also – zynisch formuliert – noch erheblicher Spielraum nach unten vorhanden, zumal entsprechende Subventionen (z.B. Eigenheimzulage) ins Gerede gekommen sind.

Mitteln zu suchen, das eigene Bestehen am Markt zu sichern. Ein vor allem in konjunkturell schwierigen Zeiten probates Mittel ist die Reduzierung variabler Kostenbestandteile, zu denen insbesondere die Lohnkosten zu zählen sind. In diesem Zuge versuchen die Unternehmen nicht nur über das Ignorieren von tariflichen Vereinbarungen (Artus u.a. 1998; Hochstadt, Janssen 1998) ihre Kostenlast zu senken, sondern auch über die gezielte Nutzung eines am Markt bestehenden Potenzials von Billiganbietern (Nienhüser 1999). Die konjunkturelle Lage kann mithin als Voraussetzung für die Durchsetzung oder Nicht-Durchsetzung eines neuen Typs von Arbeitskräftestrategien gesehen werden. Auf dieses Argument der konjunkturinduzierten Arbeitskräftestrategie wird noch zurückzukommen sein.

3.3 Charakteristika

3.3.1 Allgemeines

In der Einleitung zu diesem Kapitel wurde der Anspruch erhoben, aus dem Bausektor nicht einen unikal und so mit nichts vergleichbaren Wirtschaftszweig zu machen. Dies soll auch nicht geschehen. Dennoch unterscheidet er sich in mancherlei Hinsicht von den meisten anderen Sektoren. Gliedert man die Gesamtwirtschaft in die Bereiche der Landwirtschaft, des produzierenden Gewerbes und der Dienstleistungszweige⁴⁵, dann ist die Bauwirtschaft nirgends komplett unterzubringen, aber doch überall auch *ein bisschen zuhause*. Zwar gibt es bei ihr keine landwirtschaftlichen Produktionselemente⁴⁶, aber schon die saisonale und witterungsabhängige Beschäftigung und die besondere Attraktion beider Bereiche für besondere Arbeitnehmergruppen, die gerade für die verfolgte Fragestellung von hoher Bedeutung sind (also z.B. ausländische Arbeitnehmer, die zum Zwecke der Erwerbsarbeit vorübergehend nach Deutsch-

⁴⁵ Diese Gliederung ist ohne Zweifel viel zu grob, um damit die gegebene wirtschaftliche Struktur einer modernen kapitalistischen Gesellschaft auch nur annähernd zu beschreiben, zudem auch irreführend, weil über die Trennung der Sphären deren Eigenständigkeit und jeweilige Unabhängigkeit suggeriert wird, wo doch z.B. viele Bereiche des so genannten tertiären Sektors unmittelbar vom sekundären Sektor abhängen bzw. schon in sich sehr heterogen sind (Voß, Dombrowski 1998). Die Unterscheidung soll jedoch für den hier betriebenen Zweck der ersten Kategorisierung und der kontroversen Einordnung des Baugewerbes genügen.

⁴⁶ Begreift man die Landwirtschaft als einen naturnahen oder sogar als einen unmittelbar die Natur anwendenden und mithin ursprünglichen Sektor, so gibt es doch einige Parallelen zwischen ihr und der Bauwirtschaft schon in der Produktionsweise bzw. den stofflichen Produktionsbedingungen. Die Bereiche Steine und Erden (also Steinbrüche, Kieselgewinnung und sonstige Baustoffe), die statistisch zwar nicht dem Bausektor zugeschlagen werden, aber wenigstens als eng mit ihm verbundene Zulieferbranchen gesehen werden müssen, beuten ebenfalls unmittelbar die Natur aus; und auch die Baubranche selbst muss als naturnaher Sektor gesehen werden (Pahl, Syben 1995) – mit den entsprechenden Konsequenzen.

land kommen, oder inländische Arbeitnehmer spezifischer Herkunftsmilieus), sorgen für Gemeinsamkeiten. In vielerlei Hinsicht ist die Bauwirtschaft ein produzierendes Gewerbe, aber in der statistischen Erfassung wird sie von diesem getrennt. Dies geschieht aus gutem Grund, denn die besonderen Produktionsbedingungen am Bau haben in der Vergangenheit nicht nur andere Arbeitsformen und andere Organisationsformen hervorgebracht, sie stellen auch manches aus dem produzierenden Gewerbe buchstäblich auf den Kopf; die *verkehrte* Faktormobilität (Hochstadt 2001) z.B. wird an geeigneter Stelle noch ausführlicher behandelt werden. Bleibt noch das, was heute unter dem Begriff Dienstleistungssektor zusammengefasst wird. Es mag überraschen, aber tatsächlich ist das Baugewerbe schon längst eher ein Dienstleister als ein Produzent. Und diese Entwicklung, die nicht mehr neu ist, schreitet seit einiger Zeit forciert voran. Nicht nur die wachsende Bedeutung der dem eigentlichen Bauen vor- und nachgelagerten Bereiche führt zu dieser Einordnung, auch die Art und Weise, in der die Produktion organisiert und umgesetzt wird, erinnert häufig mehr an Dienstleistungs- als an produzierende Unternehmen.

Um die genauere Beschreibung der so angedeuteten *Aspekte des Besonderen* soll es im Folgenden gehen. Diese Darstellung folgt keinem Selbstzweck, vielmehr sind die das Baugewerbe von anderen Wirtschaftszweigen unterscheidenden Charakteristika zentral für die Beantwortung der eingangs formulierten Fragestellungen. Gerade weil der Bau ein in mancher Hinsicht *besonderer* Wirtschaftszweig ist, sind auch die ökonomischen, sozio-ökonomischen und im weiteren Sinne auch gesellschaftlichen Konsequenzen *besonders*. Dabei dürfen diese konstatierten und im Folgenden im Detail darzustellenden Besonderheiten nicht überbewertet werden. Zwar wird hier davon ausgegangen, dass sie in der Tat zu spezifischen Konsequenzen führen, jedoch gäbe es auch ohne Besonderheiten die gesellschaftlichen Bedingungen, die dann halt zu anderen, aber adäquaten Konsequenzen führen würden. Die Untersuchung setzt also bei den bauspezifischen Besonderheiten an, ohne behaupten zu wollen, diese bauspezifischen Besonderheiten seien hinreichend, beobachtbare Verhältnisse zu erklären, die im bzw. auf den Sektor wirken. Es sind also die faktischen und die ideologischen Bedingungen sowohl des Bausektors als auch des gesellschaftlichen Systems überhaupt, die zu spezifischen Konsequenzen führen. Da die gesellschaftlichen Bedingungen aber eine dem sektoriellen Gefüge übergeordnete Position innehaben, können sie vom Bausektor bzw. dessen Akteuren nicht außer Kraft gesetzt werden. Die kapitalistischen Verwertungsbedingungen gibt es unabhängig vom Bausektor. In jedem Sektor, also auch dem Bausektor, besteht die Notwendigkeit, eine den natürlichen und stofflichen Gegebenheiten angemessene Form der Anwendung dieses

Grundprinzips zu finden. Nur auf dieser Ebene unterscheidet sich der Bausektor von anderen, nicht bezüglich der Ursachen- und Wirkungsbedingungen⁴⁷.

Diese *Aspekte des Besonderen* sind *besonders* immer in Abgrenzung zu den als in diesem Sinne normal empfundenen Bedingungen in den anderen Wirtschaftssektoren⁴⁸. Dass diese Unterscheidung zum einen Teil durchaus greifbar ist und damit der ökonomischen und organisatorischen Wirklichkeit entspricht, wird mit eben der Behandlung dieser Besonderheiten bestätigend zugrunde gelegt. Dass diese Unterscheidung aber zu einem guten Teil auch einer ideologischen Interpretation von industrieller Wirklichkeit geschuldet ist, ist weiter unten noch ausführlicher zu diskutieren, resultieren doch aus beidem, der wirklichen und der ideologischen Abgrenzung des Bausektors, Konsequenzen, die für die hier verfolgten Fragestellungen von weitreichender Bedeutung sind. In diesem Abschnitt soll es zunächst um die Beschreibung dieser vielfach dokumentierten Unterscheidungen gehen; im nächsten Abschnitt soll dann die Dynamik skizziert werden, in der sich der Sektor befindet. Diese Dynamik setzt an bei den Besonderheiten, bestätigt sie oder transzendiert sie. Gerade diese Dynamik ist verantwortlich für mittelbar entstehende Veränderungen nicht nur in unmittelbar produktiver, sondern auch in sozialer Hinsicht.

3.3.2 Aspekte des Besonderen

In der Literatur gibt es eine weitgehende Übereinstimmung bezüglich der verschiedenen Charakteristika oder Spezifika des Bausektors. In der bis in die neunziger Jahre hinein einzigen empirischen Untersuchung zu den *Arbeitsbedingungen der Bauarbeiter* (Janssen, Richter 1983) wird nach natürlichen und gesellschaftlichen Aspekten unterschieden⁴⁹, von denen je besondere Einflüsse auf den Fortgang von Rationalisierungsprozessen ausgingen, um den es den Autoren zentral geht.

⁴⁷ Mit dieser Trennung soll nicht der z.B. von Bechtle (1980) kritisierten Ableitungstradition das Wort geredet werden. Es geht also nicht darum, die in der 'Realanalyse' ermittelten konkreten Befunde der 'wirklichen Bewegung' des gesellschaftlichen Produktionsprozesses unterzuordnen, wie Bechtle (ebd., 1) reichlich sarkastisch polemisiert. Es muss jedoch das Verhältnis, das sehr wohl zwischen Allgemeinem und Konkretem besteht, in jedem Fall erst ermittelt werden; denn: "Die Dynamik der Produktivkraftentwicklung ist in dem Widerspruchsverhältnis von Kapital und Arbeit begründet und äußert sich in den Widersprüchen zwischen 'Arbeitsbedingungen' (objektive Ebene) und dem 'Arbeitsvermögen' (subjektive Ebene) im 'Arbeitshandeln'" (Richter 1990, 3f; siehe auch: Ders. 1992).

⁴⁸ Das Konzept der Normalität wird an anderer Stelle eingehend untersucht. Dahinter verbirgt sich nämlich ein für die hier zu führende Debatte zentral wichtiger ideologischer Komplex.

⁴⁹ In einer noch früheren auf derselben Studie basierenden Veröffentlichung dieser beiden in Zusammenarbeit mit weiteren Autoren wurden bereits ganz ähnliche Kategorisierungen vorgenommen (siehe z.B. Angermeier 1981, 71ff). Die nur wenige Absätze bzw. Seiten kurze Darstellung darf als

Zu den natürlich bedingten Voraussetzungen der Bauproduktion zählen Janssen und Richter "die Ortsgebundenheit des Bauobjektes in Verbindung mit der Sperrigkeit des Endproduktes" und den Witterungseinfluss auf der Baustelle (78). Die gesellschaftlichen Bedingungen erstrecken sich auf "die Konjunkturabhängigkeit, die Normierung/Standardisierung der Bauobjekte bzw. -elemente, die Auftragsgröße in Verbindung mit den Eigentumsverhältnissen und dem Bodenrecht" (ebd.) und den Konzentrationsgrad des Kapitals (79). Bezüglich der natürlichen Bedingungen unterstellen die Autoren eine entschiedene und nur in sehr engen Grenzen überwindbare Restriktion der Bauproduktion und deren weiterer Rationalisierung. Dagegen wirkten die gesellschaftlichen Bedingungen allgemein und könnten nicht für den Bausektor allein reklamiert werden. Allerdings resultierten aus der Kombination von spezifischen natürlichen Bedingungen in Verbindung mit einigen Spezifika (z.B. lange Kapitalbindung) besondere Wirkungsweisen der allgemeinen gesellschaftlichen Bedingungen (ebd.).

Da die Einzelkapitale diesen gesellschaftlichen Bedingungen weitgehend *schutzlos* ausgeliefert seien, entstünden besondere Risiken für die Investitions- und Rationalisierungsentscheidungen. Diese Risiken wirkten stärker bei kleinen als bei großen Einzelkapitalen. Denn große Unternehmen hätten sehr viel eher die Möglichkeit, interne Kompensationen und andere Formen des Risikoausgleichs zu betreiben als kleine. Sie könnten auf fremde Märkte ausweichen, das Produktangebot ausweiten oder auch flexible Produktionskapazitäten anlegen durch die Betreibung von Arbeitsgemeinschaften und die Beschäftigung von Subunternehmen. Aus diesem strukturellen Vorteil und dem damit verbundenen und sowieso bestehenden Produktivitätsvorsprung der großen gegenüber den kleinen Einheiten resultiere die Positionsverschlechterung der kleinen Betriebe gegenüber den großen im brancheninternen Konkurrenzkampf. Daraus leiten die Autoren die Prognose einer weiteren Kapitalkonzentrierung ab, die zwar im Baugewerbe noch nicht in dem von anderen Branchen bekannten Maße vorangeschritten, aber als Bewegung sehr wohl erkennbar sei⁵⁰. Trotz dieser durch Da-

Hinweis darauf verstanden werden, dass die Autoren die Bedeutung der Spezifika des Bausektors nicht sehr hoch bewerten. Dies mag auch daran liegen, dass von ihnen im- und explizit ein allgemeines Rationalisierungsmuster bzw. eine allgemeinen Grundsätzen folgende Rationalisierungsgeschichte formuliert wird. Etwaige Besonderheiten des Bausektors können so bestenfalls als Ausdruck eines historischen Standes, keinesfalls aber als differentes Rationalisierungsmuster verstanden werden. Damit befinden sie sich in bester Gesellschaft, denn wie oben kurz vermerkt, vertragen Kern und Schumann schon früher die gleiche Ansicht. Überhaupt muss diese Position als typisch für die industriesoziologische Forschung dieser Zeit gesehen werden. Im Fall der Bauarbeit wird sie zudem noch gespeist durch tatsächliche "Taylorisierungsversuche", die in der Zeit der Untersuchung von Janssen und Richter datieren (Pahl u.a. 1995, 3).

⁵⁰ In durchaus kritischer Distanzierung von eigenen früheren Annahmen kommt Wolfgang Richter (1990, XVI) ein knappes Jahrzehnt später bei Betrachtung der Zahlenreihen zu dem Schluss, "daß etwa vermutete Konzentrationsprozesse, analog zu anderen Branchen, so nicht stattgefunden und jedenfalls nicht zu Buche geschlagen haben".

tenreihen gestützten Aussage sehen die Autoren auch weiterhin Existenzmöglichkeiten für Kleinbetriebe, insbesondere in durch die Politik der großen Unternehmen entstandenen Nischen und in sonstigen für Großunternehmen kaum erschließbaren Bereichen. Die konstatierte Marginalität der Kleinbetriebe schütze in gewisser Weise sogar vor krisenhaften Entwicklungen, weil die Kleinbetriebe überhaupt nicht in die Lage kämen, kapitalaufwändigere Investitionen durchzuführen⁵¹. Im Segment der Mittelbetriebe führe die Möglichkeit, Fehlinvestitionen zu betreiben, sie aber nicht im gleichen Maße aushalten zu können wie Großbetriebe zu massiveren Auswirkungen krisenhafter Einflüsse (79ff).

In einer weiteren großen Untersuchung zur deutschen *Bauwirtschaft nach der Strukturkrise* (Goldberg 1991)⁵² wird diese Charakterisierung im Sinne von Besonderheiten der Baubranche in den wesentlichen Punkten aufgegriffen, fortgeführt und detailliert:

- "• Die Produktion erfolgt im Freien an wechselnden Standorten, d.h. weitgehend 'vor Ort'. Die Produktionsfaktoren müssen an den Produktionsort transportiert werden, was die Reichweite des Angebots beschränkt. Der Markt für Bauleistungen ist ein regional relativ kleiner Markt.
- Die Produkte der Bauindustrie sind nicht international handelbar.
- Die Bauwirtschaft produziert nachfrageorientiert, d.h. nicht nur das Produkt, sondern auch der Produktionsort, das Produktionsverfahren, die verwendeten Stoffe und die Termine werden vom Bauauftraggeber vorgegeben.
- Die Bauwirtschaft gilt als 'Bereitstellungsgewerbe'. Es werden Kapazitäten vorgehalten, eine Produktion auf Lager ist kaum möglich. Jedes Produkt ist ein Einzelstück.
- Bauproduktion erfolgt 'auf Bestellung', alle Bedingungen des Verkaufs, insbesondere Fertigstellungstermine und Preise, werden vor der Produktion festgelegt. Da die Bedingungen der Bauproduktion aber in hohem Maße von natürlichen, wenig beeinflussbaren und zum Teil nicht völlig vorhersehbaren Faktoren (Witterung, Bodenverhältnisse) bestimmt werden, ergibt sich daraus für den Anbieter hinsichtlich Terminen und Kosten ein relativ hohes Maß an Risiko.
- Die Preisbildung erfolgt vor der Produktion im Wege der Vorkalkulation.
- Die einzelnen Bauaufträge haben einen großen Umfang und lange Fertigungsfristen, sie binden einen großen Teil der Kapazität der Baubetriebe.

⁵¹ Zur Debatte der Rolle der Kleinbetriebe in der Baubranche siehe weiter unten in diesem Kapitel.

⁵² Diese Arbeit orientiert sich sehr stark an der statistischen Erfassung der Branche und der Interpretation der damit zu gewinnenden Daten. Ähnliche Ansätze verfolgen auch Schneider u.a. (1982) und Rußig u.a. (1996).

- Das Produkt ist ein langlebiges Investitionsgut, das viel Kapital langfristig bindet. Die Art der Finanzierung und ihre Konditionen bestimmen in hohem Maße die Absatzbedingungen.
- Die verschiedenen Funktionen im Produktionsprozeß sind institutionell voneinander getrennt: Planung, Realisierung und Finanzierung liegen in verschiedenen Händen.
- Die Bautätigkeit selbst ist immer noch relativ wenig kapitalintensiv, die Bauunternehmen haben eine relativ niedrige Eigenkapitalquote und einen raschen Kapitalumschlag. Dies bedingt niedrige Marktzugangs- und Marktaustrittsschranken.
- Die Bauproduktion ist in hohem Maße durch gesetzliche Vorschriften reguliert, was u.a. mit der Langlebigkeit des Produkts und seiner zentralen Bedeutung für die Umwelt des Menschen zusammenhängt. Bauen verändert die menschliche Lebensumwelt in einem nur schwer reversiblen Ausmaß. Gleichzeitig decken Bauten menschliche Grundbedürfnisse" (Goldberg 1991, 2f).

In dieser Aufzählung wird die Unterscheidung nach natürlichen und gesellschaftlichen Besonderheiten implizit mitgeführt. Goldberg stellt in der weiteren Argumentation die gesellschaftlichen Bedingungen in ihren jeweiligen nationalen Kontext, so dass sich länderspezifische Unterschiede eben mit den je spezifischen und zumeist historisch gewachsenen Bedingungen erklären lassen. Die zum Teil erheblichen Differenzen sowohl in der Produktivität als auch in der Bauorganisation selbst sind nach Goldberg denn auch nur zu einem geringeren Teil auf die divergierenden natürlichen Voraussetzungen zurückzuführen⁵³. Während sich in den meisten anderen Wirtschaftszweigen zu Beginn der neunziger Jahre aufgrund der sich etablierenden internationalen Arbeitsteilung und des zunehmenden Austauschs bereits in breiterem Umfang Angleichungseffekte zwischen den nationalen Räumen erkennen ließen, war das in der Bauwirtschaft wegen der nach wie vor sehr stark lokalen Produktion so gut wie nicht der Fall (ebd., 3f). Dies dürfte sich seither wegen der auch in der Bauwirtschaft beschleunigt voranschreitenden internationalen und noch davor europäischen Verflechtung zumindest in den von großen Unternehmen bedienten Teilmärkten geändert ha-

⁵³ In einer weiteren etwa zur selben Zeit durchgeführten Studie, in der die Bauwirtschaft in Frankreich, Großbritannien und Spanien untersucht wird, kommen Eisbach und Goldberg (1992, 5) zu einem identischen Ergebnis: "Die Baumärkte sind trotz einiger spektakulärer international abgewickelter Projekte bis jetzt national geschlossene Märkte geblieben. Bauten sind keine international handelbare Ware. Daher tragen die Strukturen und Konzepte der Bauwirtschaft in hohem Maße den Stempel der jeweiligen nationalen und wirtschaftlichen Bedingungen und Traditionen und unterscheiden sich erheblich voneinander. Die natürlichen Bedingungen der Bauproduktion kennzeichnen die bauwirtschaftliche Realität der Länder offensichtlich in geringerem Umfang als die allgemeinen sozioökonomischen Merkmale." In der weiteren Auseinandersetzung in der hier vorliegenden Arbeit wird gerade die diese Feststellung unterstreichende dort ermittelte Divergenz zwischen Frankreich und Deutschland mit einer weiteren Studie jüngerer Datums zumindest partiell infrage gestellt (siehe dazu die Ausführungen direkt im Anschluss).

ben (Schnepf u.a. 1998)⁵⁴. In den neunziger Jahren entwickelte sich der europäische Bausektor zu der Branche mit den meisten grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen oder Aufkäufen. Seit dieser Zeit haben sich einige *global players*⁵⁵ herausgebildet, die sicherlich zu einer gewissen transnationalen Angleichung beigetragen haben.

Im Übrigen ist davon auszugehen, dass nationale Spezifika, die zu unterschiedlichen Strukturen führen könnten, überlagert werden von einer von diesen nationalen Spezifika weitgehend unabhängigen Branchenstruktur. Voswinkel u.a. (1996; siehe auch: Lücking, Voswinkel 1996) zeigen am Beispiel der deutschen und der französischen Bauwirtschaft sowie dem deutschen und dem französischen Gastgewerbe, dass weniger nationale Grenzen als Branchengrenzen von Bedeutung sind. Das Gastgewerbe unterscheidet sich in beiden Ländern in ähnlicher Weise von der Bauwirtschaft, obwohl es in Bezug auf die Besonderheiten gegenüber der restlichen Wirtschaft erhebliche Parallelen zwischen den beiden Branchen gibt. Aber während es grenzübergreifende Unterschiede zwischen den beiden Branchen gibt, unterscheidet sich die deutsche kaum von der französischen Bauwirtschaft und selbes gilt auch für das Gastgewerbe. Unterschiede, die natürlich dennoch bestehen, lassen sich zu einem größeren Teil auf staatliche Vorgaben und sogar staatliche Strukturen (Zentralismus in Frankreich gegen ausgeprägte Dezentralität in Deutschland) zurückführen⁵⁶. Linda Clarke und Mark Harvey (1996) kommen (wie schon in Bezug auf ihre Fragestellung Eisbach und Goldberg) zu einem anderen Ergebnis. Sie stellen ganz eklatante Unterschiede

⁵⁴ In der eben zitierten Arbeit von Eisbach und Goldberg wird in Bezug auf den weiträumigen Transport der Produktionsfaktoren, worunter in erster Linie Arbeitskräfte gefasst sind, noch vermutet, dass "mit einer Internationalisierung der Bauwirtschaft wohl nicht gerechnet werden (muß)" (ebd., 6). Gleichwohl wird ein beschleunigter Prozess der internationalen Unternehmensverflechtung gerade in der Bauwirtschaft konstatiert, ohne dass damit aber die nationalen Baukonzepte berührt würden (ebd., 6f).

⁵⁵ Nach einer Aufstellung der IG BAU standen die Unternehmen Holzmann (Umsatz 1998: 4.953 Mio. Euro), Bilfinger + Berger (4.756 Mio. Euro), Walter Holding (4.602 Mio. Euro), Heidelberger Zement (3.912 Mio. Euro) und Hochtief (3.139 Mio. Euro) an der Spitze der deutschen Bauunternehmen, die aber in der europäischen Hitliste erst ab Platz 13 zu finden sind. Dort dominieren die großen französischen Konzerne Bouygues (14.788 Mio. Euro), Lafarge (9.802 Mio. Euro), SGE (8.012 Mio. Euro) und GTM (7.376 Mio. Euro), gefolgt von Skanska (S), Wolseley (GB), Holderbank (CH), RMC Group (GB), BICC (GB) und CRH (IRL). Weltweit wiederum sind auf den ersten zehn Plätzen ausschließlich japanische und französische Unternehmen zu finden, mit Bouygues am oberen und GTM am unteren Ende (IG BAU, Wirtschaftsdaten ... 2000, 55). Allerdings verweist gerade "der Fall Holzmann" auf die kurze Halbwertszeit solcher rankings.

⁵⁶ Unter den Überschriften "Die Branche setzt die Akzente ..." (303) und "... der nationale Rahmen bestimmt die Nuancen" (307) betonen Voswinkel u.a. (1996) in Bezug auf ihre Ergebnisse "ein bemerkenswertes Maß an Gemeinsamkeiten bei der Regulierung der Arbeitsverhältnisse in zwei so unterschiedlichen Branchen wie dem Bau- und dem Gastgewerbe und in zwei Ländern, bei denen von recht uneinheitlichen Grundmustern der Arbeitsbeziehungen ausgegangen werden muß" (303). An anderer Stelle heben Lücking und Voswinkel (1996, 63) im selben Forschungszusammenhang hervor: "Struktur und Entwicklungsprozesse beider Branchen weisen zwischen Deutschland und Frankreich mehr Ähnlichkeiten als Differenzen auf".

zwischen den Arbeitsbedingungen der Bauarbeiter in Frankreich und Großbritannien fest. Jedoch kann diese Betonung der Unterschiedlichkeit in der von ihnen benutzten Globalkategorie des Lohnarbeitsverhältnisses⁵⁷ zwischen den Ländern auch auf methodische Ursachen zurückgeführt werden: Erstens untersuchen sie weniger die Arbeitsbedingungen oder Rationalisierungsmuster, sondern eher die Lohnbedingungen. Das heißt, dass dort eher ein regulationstheoretischer als ein industriesoziologischer Ansatz verfolgt wird. Zweitens beziehen sie in ihre Untersuchungen keine Vergleichsbranche mit ein. Sie können also keine sektorspezifischen Modi identifizieren, weil sie sich auf den Bausektor beschränken. Das erste Untersuchungscharakteristikum betont notwendigerweise die Unterschiede zwischen den Regulationsräumen, also den in die Untersuchung einbezogenen Nationalstaaten. Das zweite verhindert die Herausarbeitung solcher Differenzen gegenüber anderen Sektoren. Allerdings kommen Clarke und Harvey (1996) auch zu anderen Ergebnissen im Detail. So ist die enorme Lohnspreizung zwischen den Lohngruppen in Großbritannien sehr viel größer als die Unterschiede insgesamt gegenüber Frankreich. Auch im Beschäftigungsverhältnis zeigt sich bei einzelnen Typen (z.B. den unbefristet und direkt Beschäftigten) eine größere Nähe zwischen den Ländern. Bei differenzierterer Betrachtung also ist es vor allem die besonders starke und in den letzten Jahren noch gestiegene Streuung der Formen des Lohnarbeitsverhältnisses in Großbritannien, die zu den beobachteten Disparitäten führt⁵⁸. Ähnlich dürfte auch der Widerspruch zwischen den Arbeiten von Voswinkel u.a. und Eisbach, Goldberg zu lösen sein. Während die Gruppe um Voswinkel einen ausgewiesenen industriesoziologischen Ansatz verfolgt und dabei mit ihrem Konzept des Metiers Unterschiede zwischen Branchen womöglich betont, umgekehrt aber Gemeinsamkeiten innerhalb von Branchen gleichfalls betont, verfolgen Eisbach und Goldberg eher einen organisationstheoretischen Ansatz, wo natürlich regulative und daher meistens nationale Vorgaben ein sehr viel stärkeres Gewicht haben. Da wiederum nur die Baubranche untersucht wird, bleiben Branchenspezifika, die im metierorientierten Ansatz im Mittelpunkt der Argumentation stehen, notwendig

⁵⁷ Im englischen Originaltext ist nicht von Lohnarbeitsverhältnissen, sondern von wage relations die Rede (wie in der französischen Fassung: relations salariales). Erst in der deutschen Fassung taucht das Lohnarbeitsverhältnis auf, das dort aber nicht entwickelt, sondern nur kategorisiert wird. Es steht für die Totalität der das allgemeine Arbeitsverhältnis tragenden oder ausmachenden gesellschaftlich bestimmten Bedingungen (siehe die verschiedenen Veröffentlichungen aus dieser Forschungsrichtung: Belkacem, Gerardin 1996; Clarke 1993 und 1998; Clarke, Harvey 1996; Clarke, Janssen 1998; Hochstadt 1997a und b und 1998; Hochstadt, Janssen 1998; Janssen 1995, 2000 und 2001).

⁵⁸ Bestätigend Hochstadt und Janssen (1998, 94) im selben Forschungszusammenhang: "Wesentliches Ergebnis unserer Untersuchung ist die aus transnationaler Sicht weitgehende Einheitlichkeit der Lohnarbeitsverhältnisse in Deutschland. Die ermittelten Lohnformen sind sich zumindest sehr ähnlich. Gerade hier gibt es darüber hinaus eine große Ähnlichkeit mit den französischen Verhältnissen in bezug auf den Grad der jeweiligen Homogenität. Dagegen fällt Großbritannien mit seinen weitgehend unregulierten, zumindest aber sehr disparaten Verhältnissen aus dem Rahmen."

unberücksichtigt. Die unterschiedlichen Befunde sind also in diesem Sinne vor allem das Resultat unterschiedlicher Fokusse und unterschiedlicher Methoden.

Als ein weiterer, zum Teil bereits angeklungener bzw. sich daraus ergebender Aspekt des Besonderen im Bausektor muss noch die ausgeprägte Kundennähe über die Lokalität der Bauproduktion genannt werden. Weil die Bauproduktion in weiten Teilen Einzelfertigung ist, Dauerhaftigkeit und Kapitalintensität des Produkts so enorm sind, ergibt sich ein besonders hoher Einfluss des Kunden, der in der Regel der Bauherr oder dessen Beauftragter ist. Dieser Einfluss ist viel unmittelbarer und umfangreicher als bei herkömmlicher Massenproduktion, wo ja die Wege bzw. Bezüge normalerweise umgekehrt laufen: Nicht der Kunde beauftragt eine Firma mit der Erstellung eines Produkts, die Firma erstellt das Produkt für den Markt, wo der Kunde es findet und kauft⁵⁹. In der Baubranche jedoch gibt er nicht nur den Auftrag, er entscheidet bis in kleinste Details über die Bedingungen der Produktion des von ihm inszenierten Produkts. Er bestimmt über den Standort, über die verwendeten Materialien, über die zu kalkulierende Produktionszeit und -dauer, er bestimmt schließlich und von vornherein auch über das konkrete Aussehen des Produkts. Sein Einfluss hört bei all dem nicht vor der Eröffnung der Baustelle auf, sondern beginnt sich bei laufender Produktion erst richtig zu entfalten. Egal, ob er selbst oder ein von ihm beauftragter Architekt oder Ingenieur den Bauprozess begleitet – viele wesentliche Änderungen werden nachträglich eingebracht, so dass sich die aufgrund der natürlichen Voraussetzungen sowieso schlecht planbare Produktion noch weniger planen oder sogar verallgemeinern lässt. Die so entstehende und vielfach dokumentierte Prototyp- oder Unikatfertigung kennzeichnet und determiniert die Branche bis in die Details der Arbeitskräftepolitik (und wird direkt im Anschluss an diese Ausführungen skizziert)⁶⁰. Selbst für

⁵⁹ Doch scheinen sich die so beschriebene Wirkungsweise und die Funktion der Zirkulationssphäre mit den neuen Technologien zu modifizieren: Selbst in früher von Fließfertigung geprägten Branchen, die so ein hoch standardisiertes Produkt erstellten, das, wenn überhaupt, nur in sehr begrenztem Maße auf Kundenwünsche zugeschnitten war, sind flexible Fertigungsmethoden heute sehr verbreitet. Um das klassische Beispiel der Automobilbranche zu nehmen: Die Produktion des Modells Thin Lizzy bei Ford war derart stark standardisiert, dass jede Änderung am Produkt während des Produktionsprozesses unmöglich war. Henry Ford soll einmal gesagt haben: "Sie können das Auto in jeder Farbe haben, Hauptsache, es ist schwarz." Heute ist es über den Einsatz der Mikroelektronik möglich, die Ausstattung eines Autos so weitgehend auf die Bedürfnisse des Kunden abzustimmen, dass innerhalb einer Produktionslinie ganz verschiedene Endprodukte entstehen. Der Trick dabei ist eine subtile Standardisierung bei gleichzeitigem Höchstmaß an Varianz in der Kombination der verschiedenen Teile (vgl. Kern, Schumann 1986, 40ff). Bei Gorz (1986, 128) heißt das: "Die Herstellung absolut identischer Produkte in großen Serien ist virtuell veraltet." Syben (1987, 769) stellt das in der Baubranche bereits realisierte Ziel der Losgröße 1 heraus, das in der stationären Fertigung noch das kaum erreichte Ideal sei.

⁶⁰ Tatsächlich herrscht in der Literatur weitgehende Übereinstimmung bezüglich der Charakterisierung der Bauproduktion als Prototypproduktion bzw. Einzelfertigung. Seit einiger Zeit gibt es aber Hinweise darauf, dass (nicht erstmalig) verstärkt versucht wird, dieses Charakteristikum, das die

gleichartige Gebäude müssen immer wieder unterschiedliche Verfahren angewendet werden, gerade wenn die Zugangsbedingungen wie Witterung und Standort differieren; Wiederholungseffekte entstehen so kaum. Anstatt von Gebäuden müsste im Grunde allgemeiner von Bauwerken gesprochen werden, denn die geführte Argumentation gilt auch und sogar in ausgeprägter Weise für z.B. Brücken und Straßen, für Tunnels und andere Ingenieurbauwerke. Jedoch unterscheiden sich diese Sparten zumindest in einem gewichtigen Punkt vom Hochbau bzw. dem Wohnungsbau. Im ersten Fall ist ausgewiesenes Spezialistenwissen Voraussetzung zur erfolgreichen Bewältigung der Aufgaben. Dieses Spezialistenwissen kann nicht ohne weiteres erworben werden. Es bildet sich im Normalfall erst über die mehrfache Durchführung von dieses Spezialistenwissen abfragenden Projekten. Da diese Projekte gleichzeitig keine Massenprodukte sind, der Markt eher begrenzt ist, sind diese Unternehmen in aller Regel keine ortsansässigen Firmen, sondern "eingeflogene" Experten. Im zweiten Fall des Wohnungsbaus aber wird in der Regel kein Spezialistenwissen, sondern allgemeines Fertigungswissen abgefragt, so dass sich das Spezifikum der lokalen Bindung richtig entfalten kann.

Aus dem Charakteristikum der Einzelfertigung und der geringen Eigenkapitalausstattung insbesondere der kleinen Betriebe (Schütt 1996) in Verbindung mit der auf schrumpfenden Märkten (Bosch, Zühlke-Robinet 2000) sich verschärfenden Konkurrenzsituation entsteht ein außerordentlich hohes Insolvenzrisiko. In keiner anderen Branche liegt der Anteil der vom Markt verschwindenden Betriebe so hoch wie im Baugewerbe. Und je kleiner der Betrieb und je kürzer er erst am Markt ist, desto größer ist dieses Risiko. Dieser für die neunziger Jahre mit den Zahlen des Statistischen Bundesamts nachweisbare Zusammenhang widerspricht den Aussagen von Janssen und Richter (1983), wo ja die besondere Krisenbetroffenheit der Mittelbetriebe festgestellt wurde (81). Dort wurde diese Tatsache mit der fehlenden Möglichkeit dieser Betriebe begründet, auf Nischen auszuweichen und mit dem nicht vorhandenen langen Atem bezüglich Investitionsentscheidungen. Dass dieser Zusammenhang heute nicht mehr stimmt oder sich wenigstens statistisch nicht mehr so deutlich macht, weist darauf hin, dass sich die Geschäftsstrategie dieser Betriebe geändert hat. Offensichtlich sind sie heute eher in der Lage, auf solche Bereiche auszuweichen bzw. solche Bereiche zu besetzen, die früher als Aktionsfeld der Kleinbetriebe gelten konnten. Jedenfalls spricht die Verschiebung der Insolvenz betroffenheit weg von den

Betriebe schon lange "quält", in seiner Bedeutung zurückzudrängen. Insbesondere zählen dazu die Versuche, über standardisierte Vorfertigung und parallelisierte Fertigungsschritte bei insgesamt stärker vereinheitlichter Gesamtabwicklung Serieneffekte herzustellen (Syben 1999b).

mittleren hin zu den kleinen Betrieben für diese Interpretation⁶¹. Dieses Risiko wird noch unterstützt durch die wiederum verstärkt durch die Einzelfertigung ausgeprägte Konjunkturabhängigkeit der Branche (wie das ja auch in den beiden eingangs zitierten Quellen gesagt wird). Ganz unabhängig vom Status des Haushalts, ob öffentlicher, privater oder gewerblicher – ist die finanzielle Situation unbefriedigend oder sind die Aussichten nicht im gewünschten Maße positiv, stören also allgemeine konjunkturelle Eintrübungen die Schönwetterlage, bezweifeln die gewerblichen oder Wirtschaftshaushalte wegen z.B. der ungenügenden konjunkturellen Lage an der Rentabilität einer Bauinvestition, so werden entsprechende Pläne schneller storniert als Ausgaben, die anderen Branchen zugute kommen. Eben weil Bauinvestitionen auch für Wirtschaftssubjekte in aller Regel Ausgaben in erheblicher Höhe bedeuten und der Mittelrückfluss ("return-on-investment") in besonderem Maße von der allgemeinen Wirtschaftslage abhängig ist, ist die Baubranche ausgesprochen konjunktur-reagibel. Doch diese Konjunkturabhängigkeit im Verbund mit der weitgehenden Unfähigkeit der vielen kleinen Betriebe, auf alternative Marktsegmente auszuweichen oder zusätzlich zu erschließen, führt nicht nur zu einer besonders starken Pleitenanfälligkeit dieser kleinen Betriebe. Gleichzeitig bleibt die Kapitalschwelle so niedrig, dass auch ständig neue Betriebe gegründet werden. In Wirklichkeit liegt also eine überdurchschnittliche Fluktuation vor, die gespeist wird durch einen schon in mittlerer Sicht von einem Wirtschaftszyklus sich größtenteils ausgleichenden Abgang von Betrieben einerseits und Zugang von Betrieben andererseits. Auf lange Sicht hat sich daher die Gesamtzahl der Baubetriebe kaum verändert – auch wenn seit einigen Jahren ein positiver Trend zu verzeichnen ist.

Schließlich folgt aus der Kombination dieser Produktionsbedingungen ein weiteres Merkmal, das den Bausektor wie wenige andere Branchen prägt. Baumärkte sind auf einen vergleichsweise kleinen geografischen Raum begrenzt, Bauproduktion ist Produktion für den Ort. Dies liegt neben den erwähnten Spezifika auch in technischen Restriktionen begründet. Das Gewicht der verschiedenen Bauteile, ihre statischen Eigenschaften, ihre Größe etc. sind nur in sehr begrenztem Maße transportfähig. Hinzu kommt die in Abhängigkeit von der zu überwindenden Distanz zwischen dem Ort der

⁶¹ Es gibt jedoch Autoren (z.B. Syben), die auch heute noch eine besonders schwierige Marktlage gerade für die Mittelbetriebe konstatieren. Eine Sonderrolle des deutschen Baugewerbes sehen Eisbach und Goldberg (1992, 8): Über die Polarisierung der Unternehmensstruktur mit kleinen spezialisierten Unternehmen auf der einen Seite und (an Marktmacht und Größe) wachsenden größeren Unternehmen gerieten die mittleren Anbieter *überall* unter Druck. "Vor dem Hintergrund dieser internationalen Tendenzen erscheint die relative Stabilität der mittelständischen Unternehmensstrukturen im deutschen Bauhauptgewerbe als ein Sonderfall. Die starke Stellung der unabhängigen lokalen Mittelunternehmen auf den regionalen Baumärkten, die auch durch die Baukrise nicht nachhaltig erschüttert wurde, scheint international eine Ausnahme zu sein."

Produktion und dem Ort der Montage von Komponenten schnell schwindende Rentabilität⁶². Nur ganz wenige Teile sind für den Transport geeignet. Ob dies wirklich nur Nasszellen, Garagen und andere nicht tragende Teile sind, wie Janssen und Richter (1983, 79) ausführen, sei dahingestellt. Bis jetzt ist es aber noch nicht gelungen, Materialien und Stoffverbindungen herzustellen, die den statischen und sonstigen Erfordernissen genügen und trotzdem problemlos transportfähig sind. Die Hoffnung der Politik der nachholenden Modernisierung wie sie mit dem Großsiedlungsbau und der damals erstmals betriebenen Strategie der Auslagerung von Produktionsschritten intendiert wurde, hat sich bisher nicht realisieren lassen⁶³.

Diese Ortsnähe geht einher mit spezifischen sozialen Bezügen, die typisch sind für das Funktionieren des Baumarktes. Im Laufe der Jahre bauen sich zwischen den Baubeteiligten netzwerkartige Strukturen auf ("Männerfreundschaften"; Hochstadt u.a. 1999, 123)⁶⁴, die zur genauen Kenntnis der lokalen Gepflogenheiten führen und so eine Situation schaffen, die zu einem wesentlichen Teil auf *Vertrauen* basiert. Syben (1998, 17) kennt vier Möglichkeiten, "diesen Mechanismus des Vertrauens in Gang zu setzen. ... Das erste ist der Ruf oder die Tradition eines Unternehmens. Das zweite sind Referenzobjekte. Das dritte sind die Personen, die das Unternehmen repräsentieren. Und das vierte ist die Behandlung von Problemen, die direkt nach dem Kauf bzw. der Fertigstellung auftreten" (siehe auch: Ders. 1999b). Aus dieser Konstellation entsteht aber auch eine ausgeprägte Intimität der Verhältnisse, die Außen-seiter wenn schon nicht systematisch, so doch immanent und dauerhaft auszuschließen in der Lage sein könnte. Diese für den Baumarkt so typische von vielfältigen und

⁶² "Der Transport von Geräten und auch von Arbeitskräften über weitere Strecken ist ... nicht nur zeitraubend und unpraktisch, er verursacht auch Kosten. ... Die meisten Bauunternehmen haben unter anderem aus diesem Grunde einen Einzugsbereich ..., der sich etwa an einer Autostunde orientiert" (Pahl u.a. 1995, 12f).

⁶³ Überhaupt muss auch in Bezug auf diese Politik die Frage nach der *Ideologie der Normalität* gestellt werden. Unabhängig davon hat übrigens seit dem doch eine *Normalisierung* der Bauproduktion stattgefunden: Der Anteil der Vorfertigung ist gestiegen und steigt aktuell weiter; ob dies im Sinne einer nachholenden Modernisierung verstanden werden kann, muss dennoch bezweifelt werden (vgl. Syben 1991 und weiter unten in dieser Arbeit).

⁶⁴ Dieser Begriff stellt neben der intendierten Netzwerkstruktur auch die Geschlechtlichkeit des Baumarktes heraus. Syben (1999b) spricht von den *Männern am Bau*, den Frauen widmet er das mit fünf Seiten bei weitem kürzeste Kapitel in derselben Publikation, womit er schon positiv von den anderen Publikationen zur Baubranche abweicht, in denen Frauen überhaupt keine Erwähnung finden. Dabei korrespondiert der Bau als das Geschäft von Männern mit der ebenfalls von Männern dominierten sektoriellen Forschung; es sind nur wenige Frauen bekannt, die sich in Europa mit dem Bausektor beschäftigen oder in den vergangenen Jahren beschäftigt haben. In Großbritannien sind dies Linda Clarke, Janet Druker und Christine Wall, in Frankreich Elisabeth Campagnac und Myriam Campinos-Dubernet. Edith Gross und Brunhild Spannhake (beide inzwischen außerhalb der Forschung tätig) sind die deutschen Vertreterinnen in dieser kleinen Gruppe. Linda Clarke ist es übrigens nach mehrjährigen Versuchen erst kürzlich gelungen, die Mittel für ein europäisches Projekt "women in construction" einzuwerben.

multidimensionalen Verflechtungen geprägte Struktur, die zudem noch getragen wird von einem – weiter unten im Einzelnen noch darzustellenden – Regulierungsgefüge, wurde deshalb auch schon Schutzglocke (Rußig 1998b) bzw. doppelte Schutzglocke (Rußig 2000) genannt. Diese Schutzglocke setze sich zusammen aus der Nachfrageabhängigkeit und der Ortsbindung der Bauproduktion sowie dem regulativen Rahmen, der sowohl auf den Produkt- als auch auf den Arbeitsmarkt wirke und damit auf die Bedingungen der Produktion überhaupt. Im Ergebnis würden ortsansässige Unternehmen von dieser Konstellation profitieren⁶⁵ (zur Kritik dieses Begriffs siehe: Syben 1998). Die *Verdingungsordnung für Bauleistungen* (VOB) unterstützt durch ihr prinzipielles Betonen der losweisen Vergabe die kleinteilige und damit lokale Struktur der Baumärkte (Goldberg, Eisbach 1992, 9). Öffentliche Auftraggeber, die vor allem auf der lokalen Ebene bedeutend sind, sind an die VOB gebunden.

Dieser Aspekt verweist auf das nächste Spezifikum der Branche: Sie ist in ganz besonderem Maße abhängig von staatlichen Vorgaben unterschiedlichster Art. Sowohl die Zins- als auch die Familienpolitik, die Steuer- und die Finanzpolitik wirken über die Mobilisierung oder Hemmung von Nachfrage mittelbar und unmittelbar, quantitativ und qualitativ auf die Baubranche ein. Die staatliche Förderung von Wohneigentum generiert zusätzliche Nachfrage in diesem Bereich; unterstützt wird diese politisch gewollte Erhöhung der Eigentumsquote⁶⁶ z.B. durch Kinderfreibeträge, eine den Erwerb von Wohneigentum fördernde Steuerpolitik, Pendlerpauschalen, Vorbereitung der technischen Infrastruktur, Bereitstellung von öffentlicher Infrastruktur, Externalisierung von damit einhergehenden Kosten usw. Auch das (reale und nominale) Zinsniveau, das durch staatliche Vorgaben immerhin beeinflusst und von der realwirtschaftlichen Situation maßgeblich bestimmt wird (auch wenn die Zentralbanken über ihre Geld- und Zinspolitik über die Möglichkeit verfügen, ihren Zielen entsprechende Signale zu setzen), hat einen unmittelbaren Einfluss auf die Mobilisierung von Bau nachfrage, weil die allermeisten Bauinvestitionen kreditfinanziert sind⁶⁷. Selbst die In-

⁶⁵ Die bereits erwähnte niedrige Marktzutrittsschwelle, die einen enormen Unternehmensumschlag zur Folge hat, und die in den letzten Jahren sogar noch gesunken sein dürfte (darauf deutet die gestiegene Zahl der Unternehmensneugründungen hin), spricht allerdings gegen die "Schutzglocke", jedenfalls sofern damit eine Insider-Outsider-Konfrontation konnotiert ist.

⁶⁶ Die Wohneigentumsquote in Deutschland liegt trotz der seit inzwischen einigen Jahren forciert betriebenen Politik mit dem Ziel ihrer Erhöhung mit etwa 42 vH in West- und 34 vH in Ostdeutschland im europäischen Vergleich noch immer am unteren Ende. In Frankreich (ca. 55 vH) und Großbritannien (ca. 70 vH) werden deutlich höhere Werte erreicht. Auch in den meisten anderen europäischen Staaten liegen die entsprechenden Werte bei über 60 vH, zum Teil sogar deutlich über 70 vH. Nur in der Schweiz liegt dieser Wert noch etwas niedriger als in Deutschland.

⁶⁷ Derzeit liegen die (anfänglichen effektiven) Zinsen für einen Baukredit in Deutschland bei etwas mehr als 5 vH, im langjährigen Mittel aber bei über 7,5 vH. Bei einer (überhaupt nicht hochgegriffenen) Leihsumme von € 150.000,- ergibt sich eine monatliche Belastung bei einem Prozent Til-

flationsrate übt einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Baunachfrage aus. Ist sie hoch oder wird erwartet, dass sie steigt, hat das einen expansiven Effekt für die Baunachfrage. Ähnlich verhält es sich mit den nominalen und realen Einkommen: Je höher das Realeinkommen, desto höher ist die Sparquote und desto höher ist die Immobilienerwerbchance. Sind die Menschen zuversichtlich bezüglich der Entwicklung ihrer Einkommen, sind sie eher bereit, einen höheren Immobilienkredit aufzunehmen. Umgekehrt kann es durchaus Ziel einer nationalen Regierung sein, über die besonders starke steuerliche Eigentumsförderung die Realeinkommen sogar zu senken (wenigstens relativ zu anderen Ländern)⁶⁸.

Aber auch die unmittelbaren staatlichen Bauinvestitionen spielen eine wichtige Rolle. Gerade weil Bauinvestitionen wenn schon nicht die einzige, so doch die wichtigste Möglichkeit des Staates darstellen, unmittelbar in den Konjunkturverlauf einzugreifen, wird dieses Instrument zum zyklischen oder anti-zyklischen Steuern genutzt. Da weiterhin Bauprodukte praktisch nicht international gehandelt werden können, ist die Abhängigkeit von der Binnenkonjunktur sehr viel umfassender als in anderen Branchen, wo zumindest in gewissem Maße auf externe Märkte ausgewichen werden kann, wenn die Binnennachfrage nicht genügt. All dies verdeutlicht die massive Einbindung der Baubranche in staatliche und gesellschaftliche Bedingungen, die sie so gut wie gar nicht beeinflussen kann.

So spielen formelle, aber noch mehr informelle Beziehungen eine zentrale Rolle bei der Abwicklung von Bauprojekten, und dies weitgehend unabhängig von der Dimension des Auftrags. Abgesehen von den schon erwähnten Spezialwissen voraussetzenden und daher eher nicht auf den lokalen Markt begrenzten Projekten ist die Kenntnis der lokalen Gegebenheiten, ist die Kooperation zwischen ausführendem bzw. ausführenden Unternehmen einerseits und Auftraggeber andererseits ausschlaggebend

gung und 5 vH bzw. 7 vH Zinsen (also keineswegs einem Spitzenwert) von € 750,- bzw. € 1.000,-. An der Differenz von € 250,- (die einer zusätzlichen Belastung von 33 vH entsprechen) dürfte so mancher Immobilienwunsch scheitern (auch wenn sich die Gesamttilgungszeit von etwa 35 auf etwa 29 Jahre verringert), zumal dieser Betrag erst der Nettokaltmiete entspricht, dem weitere 1,5 bis 2,5 €/m² Nebenkosten hinzugerechnet werden müssen. Da weiterhin mit dem Erwerb von Wohneigentum normalerweise auch eine größere Wohnfläche angestrebt und realisiert wird, erhöht sich die finanzielle Belastung gegenüber dem Wohnen zur Miete nochmals (zur ideologischen Dimension des Wohneigentums siehe: Bourdieu u.a. 1998).

⁶⁸ Beispielsweise war es erklärtes Ziel der konservativen Regierung Großbritanniens in den siebziger Jahren über die massive Förderung des Immobilienerwerbs die Sozialkosten zu verringern. Dabei wurde der Immobilienbesitz als Möglichkeit gesehen, das Rentenniveau zu senken: Wer im Alter keine Miete mehr zahlen muss und sein Häuschen abgezahlt hat, lebt billiger. Dass bis dahin eine erhebliche finanzielle Anstrengung vonnöten ist, die sogar bei vergleichsweise niedrigen Baukosten in Großbritannien viele Immobilienerwerber überfordert, zeigt die enorm hohe Zahl der Zwangsversteigerungen im Süden Englands als Folge dieser Politik.

für die erfolgreiche Projektabwicklung. Dies betrifft keineswegs nur kleine Projekte, die allein von ortsansässigen Betrieben durchgeführt werden können. Selbst Großprojekte, die in der Regel von entsprechend großen Betrieben bzw. Unternehmen ausgeführt werden, werden sehr häufig über eine zeitlich befristete Zusammenarbeit in der Rechtsform der Arbeitsgemeinschaft (Arge) eines nicht ortsansässigen Großunternehmens mit einem ortsansässigen Mittelbetrieb durchgeführt. Damit stellt das Großunternehmen die Einbindung des spezifischen für die Ausführung eines konkreten Projektes erforderlichen Know-hows sicher. Überhaupt imitieren Großunternehmen Ortsansässigkeit, indem sie viele weitgehend selbstständig agierende Niederlassungen betreiben, die am Ort als mittelständische Betriebe auftreten und in weiten Zügen auch genau dies sind, wenn auch mit einem gewissen Wettbewerbsvorteil über die mögliche Nutzung von zentralisiertem Know-how, das *normale* mittelständische Betriebe nicht haben.

Begründet wird die bevorzugte Vergabe an alteingesessene Betriebe nicht nur mit gesetzlichen Vorgaben, sondern vor allem mit dem Problem der Gewährleistung. Eben weil Bauprojekte enorme Geldmittel binden und weil oft erst nach längerer Zeit eventuelle Mängel erkennbar werden, hilft die Ortsansässigkeit des beauftragten Betriebs bei der damit einhergehenden juristischen Abwicklung. Negative Schlagzeilen bringen ein Bauunternehmen schnell in Verruf; deshalb gehört zum dauerhaften Funktionieren informeller Netzwerke die schnelle und lautlose Lösung entstandener Probleme. So existieren in manchen Gemeinden so genannte Positivlisten, auf denen solche Betriebe vermerkt sind, mit denen in der Vergangenheit die Zusammenarbeit gut funktioniert hat⁶⁹. Umgekehrt können sich die Betriebe eher auf die zügige Begleichung von Auslagen⁷⁰ und vor allem um die künftige Berücksichtigung bei weiteren Aufträgen verlassen. Gegenseitiges Vertrauen in die verantwortungsvolle Nutzung dieser besonderen Umstände macht dieses Konstrukt arbeitsfähig. In Zeiten des gemächlichen Wettbewerbs, wenn die Märkte weitgehend aufgeteilt sind und kein

⁶⁹ In den die vorliegende Arbeit vorbereitenden Gesprächen mit Vertretern städtischer Bauämter wurde die Existenz solcher Positivlisten (bzw. ausnahmsweise auch Negativlisten) durchgängig bestätigt. Allerdings gab es Unterschiede in der Anlage dieser Listen. Das Spektrum reichte von der formalen Existenz bis zur informellen Gedankenliste der zuständigen Sachbearbeiter mit identischer Wirkung. Wer nicht negativ auffällt und im Sinne der beauftragenden Stellen gut funktioniert, hat gute Chancen, bei der nächsten Ausschreibung wieder berücksichtigt zu werden.

⁷⁰ Immer wieder wurde aber von den befragten Eigentümern oder Geschäftsführern vor allem der kleinen Betriebe beklagt, dass sich die Zahlungsmoral gerade der öffentlichen Auftraggeber in den letzten Jahren erheblich verschlechtert habe. Von den in den entsprechenden Ämtern beschäftigten Personen wird dies jedoch vehement bestritten. Unabhängig vom jeweiligen Wahrheitsgehalt kann dieser nach außen getragene Konflikt als Ausdruck sich insgesamt verändernder Beziehungen gedeutet werden. Die Zusammenarbeit klappt nicht mehr so selbstverständlich und so reibungslos wie früher.

Verdrängungswettbewerb herrscht, funktioniert diese Zusammenarbeit für alle Beteiligten auskömmlich und ohne große Veränderungen; wenn es denn Reorganisationen gibt, also z.B. in der Angebotstiefe oder im Bauverfahren, so geschieht dies häufig auf Veranlassung eines wichtigen Auftraggebers; ansonsten können die Betriebe "eine ruhige Kugel schieben" (Goldberg 1992, 26). Wenn allerdings, wie seit mittlerweile etwa sechs bis sieben Jahren, der Wettbewerb zunehmend als Verdrängungs- und Preiswettbewerb ausgetragen wird, gerät diese Konstruktion unter Druck.

Diese neue Situation, d.h. der Verlust der alten Balance und die Suche nach einer neuen, die spätestens seit dem Wiedereintritt in die krisenhafte Grundtendenz Mitte der neunziger Jahre evident ist, soll in der weiteren Debatte erörtert werden. Doch zunächst wird ein wesentliches Charakteristikum der Baubranche, die ausgeprägte Kleinbetrieblichkeit, behandelt, weil sich aus ihr weitere Konsequenzen für die zu stellenden Fragen ergeben. Diese Reihenfolge wird gewählt, weil die kleinbetriebliche Struktur, obwohl selbst Resultat der spezifischen Produktionsbedingungen des Sektors (Pahl u.a. 1995), ihrerseits wesentlichen Einfluss auf die weitere Entwicklung hat. Die verschiedenen Versuche der Unternehmen, sich aus den sich verschlechternden Verwertungsbedingungen zu befreien, haben einen unmittelbaren Bezug zur jeweiligen Betriebsgröße. An ihr hängt die Fähigkeit der Betriebe, neue Strategien erfolgreich zu praktizieren, zwar nicht exklusiv, aber doch sehr stark ab. Um so überraschender ist die weitgehende Nichtberücksichtigung bzw. bestenfalls randständige Behandlung in den Branchenanalysen dieser für den Sektor so typischen Betriebsform. Häufig wird die Kleinbetrieblichkeit gerade mal erwähnt, nicht selten mehr verschleiern als erhellend mit "mittelständische Struktur" bezeichnet. Nur sehr gelegentlich (z.B. in der *Atkins-Studie*, Kommission ... 1993) wird die Kleinbetrieblichkeit als (eine) Ursache für spezifische Probleme begriffen, meistens jedoch bleibt es bei der vollständig ungenügenden bloßen Erwähnung. Dieses Defizit soll nun ein wenig gefüllt werden.

3.4 Kleinbetrieblichkeit

"Die ökonomische Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft führt mit Naturnotwendigkeit zum Untergang des Kleinbetriebs ... Hand in Hand mit [der] Monopolisierung der Produktionsmittel geht die Verdrängung der zersplitterten Kleinbetriebe durch kolossale Großbetriebe, geht die Entwicklung des Werkzeuges zur Maschine" (aus dem Erfurter Programm der SPD, 1891; zit. nach: Miller, Potthoff 1988, 312).

3.4.1 Betriebsgrößenstruktur im Baugewerbe

Aus den skizzierten besonderen Produktionsbedingungen im Baugewerbe resultiert vor allem die Kleinteiligkeit der respektiven Märkte und der dort auftretenden Anbieter von Bauleistungen⁷¹. So zeigt schon ein oberflächlicher Blick in die Statistiken, dass der Bausektor ausgesprochen kleinbetrieblich strukturiert ist⁷². Dies gilt sowohl für Deutschland als auch für die anderen europäischen Staaten. In den Ländern der Europäischen Union liegt der Anteil der Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten bei über 90 vH, der Anteil der in solchen Betrieben beschäftigten Menschen schwankt zwischen etwa 35 und 70 vH (Schnepf u.a. 1998). Nachdem bis in die zweite Hälfte der siebziger Jahre eine leichte Konzentrationsbewegung im Baugewerbe stattgefunden hatte (Janssen 1981, 50), hat sich die kleinbetriebliche Dominanz seit etwa Mitte der siebziger Jahre sogar noch ausgebaut, d.h. heute ist der Anteil der Kleinbetriebe am Gesamtbestand größer als noch vor 25 Jahren und diese Betriebe beschäftigen heute einen größeren Anteil der insgesamt in der Branche arbeitenden Menschen⁷³. Die spezifischen Unterschiede zwischen den Ländern hängen weniger mit Bedingungen innerhalb des Sektors zusammen, sondern mit Rahmensetzungen, die auf den Sektor einwirken und z.B. dazu führen, dass in Frankreich von einer "Polarisierung der Betriebsgrößenstruktur" (Lücking, Voswinkel 1996, 15) gesprochen werden kann, während z.B. in Deutschland die nominelle Dominanz der Kleinbetriebe als "dezentrale, kleinbetriebliche Branchenstruktur" (Syben 1999, 92) bezeichnet wird.

Der Anteil der Kleinbetriebe im Sektor⁷⁴, gefasst als Anteil der Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten, betrug in Deutschland zuletzt über 85 vH. Die Zahl der Baube-

⁷¹ Wollte man eine Hierarchisierung von Besonderheiten vornehmen, so ließe sich durchaus von primären oder fundamentalen Spezifika und daraus ableitbaren bzw. von ihnen hervorgerufenen sekundären oder resultierenden Spezifika reden. Pahl u.a. (1995, 11) bezeichnen in diesem Sinne die Standortbindung und die Rolle des Kunden als fundamentale Bedingungen der Bauproduktion. Das Faktum der ausgeprägten Kleinbetrieblichkeit wird so nur nebenbei erwähnt und erfährt keine tiefere Analyse. Dies soll in der hier vorgestellten Arbeit in der gebotenen Ausführlichkeit geschehen, weil gerade daraus weitreichende Folgen für die Arbeitskräfterekrutierung und damit für die Qualifikationsentwicklung abgeleitet werden können.

⁷² Diese ausgeprägte Kleinbetrieblichkeit mit der daraus entstehenden Notwendigkeit der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und Kooperation hat der Bauwirtschaft schon vor den aktuellen Rationalisierungsbestrebungen die Bezeichnung "fraktale Fabrik" eingebracht (Sandbrink 1998, 90; Schütt 1996, 17; Syben 1999b, 94).

⁷³ Dies ist einerseits auf die tatsächlich gestiegene Zahl dieser Betriebe, andererseits aber auch auf den umfangreichen Beschäftigungsabbau in den großen Betrieben und Unternehmen zurückzuführen – zwei gegenläufige Bewegungen, die aufeinander verweisen und im weiteren Verlauf dieser Diskussion noch thematisiert werden.

⁷⁴ Wegen der besseren Datenbasis beziehen sich die hier verwendeten Zahlen nur auf das Bauhauptgewerbe bzw. die unter diese alte Bezeichnung zu fassenden Abteilungen des Baugewerbes (zur Problematik der statistisch unvollständigen Erfassung siehe z.B.: Rußig u.a. 1996, 6ff; Syben

triebe (im Bauhauptgewerbe) in den alten Ländern der Bundesrepublik Deutschland schwankt über viele Jahre mit erstaunlicher Stabilität um 60.000 – offenbar weitgehend unberührt von konjunkturellen Verläufen und der Zahl der im Baugewerbe arbeitenden Menschen, so dass auch schon mal das "Gesetz der 60.000" (Ekardt) konstatiert wurde. War das Baugewerbe eigentlich schon immer von Kleinbetrieben dominiert, so hat sich diese Dominanz aufgrund verschiedener Einflüsse in den letzten zweieinhalb Dekaden noch ganz erheblich erhöht. Hatten Mitte der siebziger Jahre nur gut die Hälfte aller Baubetriebe in Westdeutschland weniger als zehn und ein weiteres gutes Fünftel weniger als 20 Beschäftigte, so ist bis heute der Anteil der Kleinstbetriebe (1-9 Beschäftigte) um ein Viertel auf insgesamt mehr als zwei Drittel gestiegen. Der Anteil der Kleinbetriebe (10-19 Beschäftigte) ist in dieser Zeit zwar schon leicht von einem guten auf ein knappes Fünftel zurückgegangen, aber erst Betriebe der dritten Größenklasse (20-49 Beschäftigte) haben mit einem Rückgang von immerhin einem Drittel von ursprünglich 15 auf gerade noch knapp 10 vH deutlich mehr verloren. Alle anderen Größenklassen, also von 50 bis 1.000 und mehr Beschäftigte, haben heute jeweils einen Anteil, der nur noch halb so hoch ist wie Mitte der siebziger Jahre. In dieser Zeit hat sich entsprechend auch die durchschnittliche Betriebsgröße kontinuierlich von 25 (1973) auf gerade noch 12 Beschäftigte (2000) reduziert, also halbiert. Insgesamt also steigt von einer sowieso hohen Ausgangsbasis die quantitative Bedeutung der Kleinstbetriebe des Baugewerbes weiter an und mit ihr die kleinbetriebliche Struktur der Branche. Auch in den neunziger Jahren setzte sich diese Entwicklung fort, so hat sich der Beschäftigungsanteil der Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten seit 1995 um 7,6 Prozentpunkte von weniger als einem Drittel auf annähernd 40 vH erhöht (siehe dazu die Tabelle 9 im Anhang). Hinter diesen Zahlen verbergen sich unterschiedliche Entwicklungen der Betriebe mit 1-9 und der Betriebe mit 10-19 Beschäftigten. Es sind – wie oben ausgeführt – gerade die Kleinstbetriebe, die ihren Anteil erhöhen konnten, wohingegen die Kleinbetriebe in ihrer relativen (quantitativen) Bedeutung schon leicht verloren haben. Diese Entwicklung übrigens ist noch nicht sehr alt. Von 1988, dem Jahr, in dem sich der Bauboom durchzusetzen begann, bis 1994, als dieser langsam zu Ende ging, hat sich der Anteil der Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten überhaupt nicht verändert (bei gewissen Schwankungen innerhalb dieses Zeitraums). Erst 1995 wurde die vor 1988 festgestellte Dekonzentrationstendenz fortgeführt. Aus der so ermittelten zyklischen Bewegung – in Krisenzeiten erhöht sich der Anteil der kleinen Betriebe, in Boomphasen

1999b, 14ff). Die zum Ausbaugewerbe zu rechnenden Abteilungen sind aber noch stärker von einer kleinbetrieblichen Struktur geprägt, so dass die Hinzuziehung dieser Sparte die hier ermittelten Befunde bestenfalls bestätigen und betonen würde. Die in diesem Abschnitt referierten Zahlen entstammen der amtlichen Statistik: Statistisches Bundesamt, FS 4, Reihe 5.1.

ist dies nicht der Fall – lässt sich schlussfolgern, dass es sich um eine abgeleitete und nicht um eine gewissermaßen setzende Entwicklung handelt.

3.4.2 Kleinbetriebe als Indiz für Rückständigkeit?

Neben der augenscheinlich sehr stark auf die unmittelbare Anwendung menschlicher Muskelkraft abstellende Bauarbeit, ist es vor allem diese dauerhaft kleinbetriebliche Struktur der Branche, die ihr den Ruf der Rückständigkeit eingebracht hat⁷⁵. Denn lange Zeit galt der großindustrielle stationäre Betrieb als Ideal der produktiven Entwicklung. Mehr noch: Die sozialwissenschaftlichen Theorien zur industriellen Entwicklung wurden von dem *naturnotwendig* zur großen Industrie führenden Entwicklungsmodell geprägt. Insbesondere die deutschen Marx-Rezeptionen der siebziger und achtziger Jahre verwiesen über die Formel des "Anstiegs der organischen Zusammensetzung des Kapitals" als spezifische Reaktion auf die Konkurrenz auf diese säkulare Tendenz. Nur in wenigen Publikationen wird der "streng gesetzmäßige Zusammenhang zwischen Steigerung der Produktivkraft und Steigerung der organischen Zusammensetzung" verneint (Bader u.a. 1975, 199). Dafür werden sie von Krüger (1986, 188ff) kritisiert, der mit Marx zu der Auffassung kommt, dass das "Gesetz des steigenden Wachstums des konstanten Kapitaleils im Verhältnis zum variablen" (Marx 1984, 651) "keineswegs bloß auf 'empirischer Anschauung' (beruht), sondern auf dem Prinzip der Steigerung der Produktivkraft der Arbeit bei Anwendung von Ma-

⁷⁵ Wie sehr diese beiden Aspekte (Kleinbetrieblichkeit und Rückständigkeit) im Verständnis der die Bedingungen der industriellen Produktion thematisierenden wissenschaftlichen (und politischen) Arbeiten zusammenhängen, macht die Argumentation von Janssen (1981) deutlich, der sich explizit gegen die behauptete Rückständigkeit des Baugewerbes wendet. In seiner Argumentation setzt er sich auch mit dem Phänomen der Kleinbetrieblichkeit auseinander, das er zunächst nicht abstreitet. Allerdings klagt er eine differenzierte Betrachtung des Sektors ein, die offenbare, dass *generell* keineswegs von Kleinbetrieblichkeit gesprochen werden könne. Wer nicht differenziere, tue dies in der Absicht, zu zeigen, dass "das Baugewerbe ein rückständiger Wirtschaftszweig ist" (51). Am Ende seiner Ausführungen, die u.a. die Loslösung der Sparten Instandsetzung und Modernisierung, die Abtrennung des Untersektors Ausbau und die *Bereinigung* um solche Zweige, "die im umgangssprachlichen Verständnis gar nicht als Baubetriebe angesehen werden, wie Feuerungs- und Industrieofenbau, Gebäudetrocknung, Abdichtung und -dämmung, Abbruch, Putz und Stuck, Zimmerei, Dachdeckerei, Gerüstbau und Fassadenreinigung" (51), beinhalten, kommt er zu dem Ergebnis, dass "in diesem Sektor auch der Konzentrationsgrad noch wesentlich höher liegt, als die Statistik zeigt" (52). Wesentliche Entwicklungshemmnisse sieht er im von Klein- und Mittelbetrieben dominierten Wohnungsbau. Als höchst entwickelte Sektoren bezeichnet er den Tief- und Straßenbau bzw. den öffentlichen Hoch- und Tiefbau – beides Domänen der wenigen Großunternehmen (60). Gerade die Reduzierung der Branche auf ein populäres Verständnis muss als methodisch bedenklich zurückgewiesen werden. Damit lässt sich jedenfalls die in der Tat reduzierte Wahrnehmung vom Bau nicht überwinden; übrigens widerspricht diese Reduzierung auch der Festlegung im "Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe", wo 42 (!) Bereiche explizit als zum betrieblichen Geltungsbereich gehörend genannt werden, darunter all jene, die Janssen nicht gelten lassen will.

schinerie" (Krüger 1986, 190)⁷⁶. Mit dieser steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals geht mittelbar einher die Konzentration und Zentralisation von Kapitaleinheiten. Die *große Industrie* ist Ausgangspunkt der Argumentation, die Zusammenfassung vieler Einzelkapitale zu wenigen (wenn schon nicht unbedingt einem) ist kausaler Endpunkt in einem gegebenem Produktions- und Reproduktionsraum.

Industrielle und damit gesellschaftliche Entwicklung schien dem Großbetrieb vorbehalten, ihm wurde eine "periodenbildende Funktion" (Pirker 1955) zugemessen, die Großbetriebe waren Schrittmacher der technischen und sozialen Modernisierung von Wirtschaft und Gesellschaft. Gerade auch von kapitalismuskritischer Seite wurden mit dem Kleinbetrieb vorkapitalistische und also überholte Produktions- und Herrschaftsstrukturen assoziiert. In der fordistischen, aber auch marxistischen Interpretation kapitalistischer Produktionsweise war der Kleinbetrieb ein Relikt der Vergangenheit, der bald von der alles verschlingenden Kraft der Großbetriebe ausgelöscht werden würde. Wenn es denn in dieser Lesart auch künftig noch Kleinbetriebe geben sollte, dann nur als komplementäre, keinesfalls als gleichberechtigte Organisationen neben den Großbetrieben⁷⁷. Technische und soziale Entwicklung in solchen kleinen Betrieben war in diesem Sinne wesentlich nachholende Modernisierung.

⁷⁶ Tatsächlich findet sich bei Marx (1984, 789ff) am Ende des ersten Bands des *Kapital* eine längere Textpassage, in der er diese – über den Kapitalismus hinaus weisende – Entwicklungslinie skizziert, auf die sich die eingangs dieses Kapitels zitierte Passage aus dem Erfurter Programm der SPD wesentlich stützt: "Das Privateigentum des Arbeiters an seinen Produktionsmitteln ist die Grundlage des Kleinbetriebs, der Kleinbetrieb eine notwendige Bedingung für die Entwicklung der gesellschaftlichen Produktion und der freien Individualität des Arbeiters selbst ... Diese Produktionsweise unterstellt Zersplitterung des Bodens und der übrigen Produktionsmittel. Wie die Konzentration der letzteren, so schließt auch die Kooperation, Teilung der Arbeit innerhalb derselben Produktionsprozesse, gesellschaftliche Beherrschung und Regelung der Natur, freie Entwicklung der gesellschaftlichen Produktivkräfte aus ... Sie verewigen wollen hieße, ... die allgemeine Mittelmäßigkeit dekretieren. Auf einem gewissen Höhegrad bringt sie die materiellen Mittel ihrer eignen Vernichtung zur Welt ... Sie muß vernichtet werden, sie wird vernichtet. Ihre Vernichtung, die Verwandlung der individuellen und zersplitterten Produktionsmittel in gesellschaftlich konzentrierte, daher des zwerghaften Eigentums vieler in das massenhafte Eigentum weniger ... bildet die Vorgeschichte des Kapitals ... Diese Expropriation vollzieht sich durch das Spiel der inneren Kräfte der kapitalistischen Produktion selbst, durch die Zentralisation der Kapitale. Je ein Kapitalist schlägt viele tot. Hand in Hand mit dieser Zentralisation oder der Expropriation vieler Kapitalisten durch wenige entwickelt sich die kooperative Form des Arbeitsprozesses auf stets wachsender Stufenleiter, die bewußte technische Anwendung der Wissenschaft, die planmäßige Ausbeutung der Erde, die Verwandlung der Arbeitsmittel in nur gemeinsam verwendbare Arbeitsmittel, die Ökonomisierung aller Produktionsmittel durch ihren Gebrauch als Produktionsmittel kombinierter, gesellschaftlicher Arbeit, die Verschlingung aller Völker in das Netz des Weltmarkts und damit der internationale Charakter des kapitalistischen Regimes ... Die Zentralisation der Produktionsmittel und die Vergesellschaftung der Arbeit erreichen einen Punkt, wo sie unverträglich werden mit ihrer kapitalistischen Hülle. Sie wird gesprengt. Die Stunde des kapitalistischen Privateigentums schlägt. Die Expropriateurs werden expropriert".

⁷⁷ Im *Kapital* leitet Marx diese untergeordnete Position, die gleichwohl nur eine befristete, wenn auch unbestimmte Existenz impliziert, aus dem mit der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise wachsenden Minimalumfang des individuellen Kapitals ab. "Die kleineren Kapitale drängen sich

Obwohl sich das *tayloristisch-fordistische Produktionsmodell* mit seinen spezifischen Strukturen (Versachlichung der Bezüge, rigide Trennung der Arbeitssphäre von lebensweltlichen Bezügen, strikte Trennung von ausführenden und dispositiven Tätigkeiten, Zergliederung der Produktionsprozesse, hierarchische Kontrollstrukturen; Hirsch, Roth 1986) bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts – wenigstens normativ – durchgesetzt hatte und gerne gleichgesetzt wird mit der *Ära der Großbetriebe*, hat es doch nie eine quantitative Dominanz von Großbetrieben gegeben. Tatsächlich lässt sich bis etwa 1970 ein fortgesetzter quantitativer Bedeutungsgewinn der größeren und großen Unternehmen (und Betriebe) nachweisen. Jedoch hat sich – wie das schon für die Betriebe des Baugewerbes gezeigt werden konnte – seitdem der Trend umgekehrt. In den vergangenen dreißig Jahren ist der Beschäftigungsanteil der kleineren und kleinen Betriebe ganz erheblich gestiegen. Dieser Trend setzte sich bis zuletzt fort (siehe dazu die Tabellen 10 und 11 im Anhang).

Bei genauerer Betrachtung zeigt sich die Entwicklung seit dem späten 19. Jahrhundert bis in das letzte Quartal des 20. Jahrhunderts als eine immense Reduzierung der Allein- und Kleinstbetriebe (bis fünf Beschäftigte) und durch eine enorme Expansion des Beschäftigtenanteils von Großbetrieben geprägt. "Von einer Verdrängung oder einem Aufsaugen der Klein- und Mittelbetriebe kann deshalb keine Rede sein" (Stockmann 1987, 142). Dies verträgt sich sehr gut mit dem von Marx formulierten Verschwinden der vielen Privatproduzenten und dem so erfolgenden Schaffen kapitalistischer Strukturen. Es kann also gesagt werden, dass diese Entwicklung als Teil des Prozesses der inneren Landnahme (Lutz 1984) des traditionellen Sektors durch den wegen der höheren Produktivität überlegenen industriellen Sektor zur ursprünglichen Durchsetzung kapitalistischer Produktions- und Verwertungsbedingungen gehörte. Dieser Prozess scheint nun abgeschlossen zu sein, so dass sich neue Formen kapitalistischer Produktions- und Verwertungsbedingungen entwickeln können.

Erst seit Beginn der fordistischen Krise, die auf den Eintritt in die Phase der Massenarbeitslosigkeit datiert wird, wird diese Position, also die behauptete Rückständigkeit der Kleinbetriebe und die notwendige Entwicklung hin zu immer größeren Einheiten, zunehmend kritisch hinterfragt. Waren Großbetriebe also empirisch im Durchschnitt schon der produzierenden Zweige der Wirtschaft quantitativ nie dominant, so hat sich nun auch die normative Bedeutung dieser Wirtschaftseinheiten sehr stark relati-

daher in Produktionssphären, deren sich die große Industrie nur noch sporadisch oder unvollkommen bemächtigt hat. Die Konkurrenz rast hier im direkten Verhältnis zur Anzahl und im umgekehrten Verhältnis zur Größe der rivalisierenden Kapitale. Sie endet stets mit Untergang vieler kleineren Kapitalisten, deren Kapitale teils in die Hand des Siegers übergehen, teils untergehen" (Marx 1984, 654f).

viert⁷⁸. Inzwischen gelten Kleinbetriebe beinahe in Verkehrung der alten Postulate als Hoffnungsträger künftiger Beschäftigung – kein Regierungs- und Beschäftigungsprogramm ohne die Zauberformel KMU. Weitgehend unberücksichtigt bleibt in dieser *schönen neuen Kleinbetriebswelt* (Manz 1993, der hinter diesen Titel aber ein Fragezeichen setzt) die qualitative Dominanz der Großunternehmen, die vor allem in der Möglichkeit besteht, sich gegen die immanenten Unsicherheiten der Marktbeziehungen abzusichern, indem z.B. Risiken externalisiert werden. Auch bleibt die Funktion dieser Großunternehmen als Kernmächte des Wirtschaftsprozesses häufig genug unbelichtet. Die daraus womöglich resultierende qualitative Subalternität der Kleinbetriebe bzw. ihre Abhängigkeit von in Großunternehmen getroffenen Entscheidungen kann so nicht erfasst werden⁷⁹. Spätestens mit der Behauptung vom *Ende der Massenproduktion* (Piore, Sabel 1989), die Mitte der achtziger Jahre aufgestellt wurde mit der expliziten Betonung der Vorteile kleiner Betriebseinheiten gerade bezüglich der (damals noch nicht so genannten) Zukunftstechnologien, sind die Kleinbetriebe aus dem Schatten der großbetrieblich fixierten Industriesoziologie herausgetreten. Bemerkenswert ist die dort vorgenommene Versöhnung von Modernität und Traditionalität. "Es ist eine der Ironien des Wiederauflebens handwerklicher Produktion, daß der Einsatz moderner Technologie vom Wiedererstarken von Beziehungsformen und Loyalitäten abhängig ist, die in der Regel der vorindustriellen Vergangenheit zugeschrieben werden" (ebd., 305)⁸⁰. Eine ähnliche Auffassung findet sich schon ein Jahr vor dem behaupteten Ende der Massenproduktion bei Gorz (1986, 37; erste Veröffentlichung 1983), der in der Mikroelektronik die Möglichkeit für Kleinbetriebe sieht, mit den Großunternehmen zu konkurrieren⁸¹. Die Schaffung eines weit verzweigten

⁷⁸ Lutz (1984, 103ff) charakterisierte die ökonomische Struktur Deutschlands bis in die Nachkriegszeit mit dem Schlagwort des 'Wirtschaftsdualismus', also dem Nebeneinander von industriellem und traditionellem Sektor. Gerade die trotz fehlender realwirtschaftlicher Basis etablierte Leitfunktion der Großbetriebe muss bezüglich der ideologischen Bedingungen noch diskutiert werden.

⁷⁹ Das heißt also, dass zu diesem Zeitpunkt der Analyse noch offen bleiben muss, inwieweit die Trendumkehr zu kleineren Produktionseinheiten durch "Reorganisationsstrategien der Großunternehmen, Dezentralisierungsstrategien zum einen, d.h. Schaffung dezentraler Einheiten bei Beibehaltung der zentralen Eigentümerschaft, und Devolutionsstrategien zum anderen, d.h. Abgabe der bisherigen Eigentümerschaft bei Aufrechterhaltung eines Abhängigkeitsverhältnisses" (Manz 1993, 57) beeinflusst ist; beides Reorganisationsprozesse unter der Kontrolle der großen Unternehmen.

⁸⁰ Obwohl in der industriesoziologischen Debatte seit den siebziger Jahren, die ganz wesentlich geprägt war von der Suche nach neuen Erklärungen, der Kleinbetrieb in dieser expliziten Form sonst kaum gefeiert wurde, sich die Forschung tatsächlich weiterhin auf großbetriebliche Strukturen konzentriert, ist die Renaissance der Kleinbetriebe in der Begrifflichkeit selbst schon angelegt: "Neue Produktionskonzepte", "systemische Rationalisierung", "lean production", "Ende der Arbeitsteilung" sind hier nur einige Schlagworte.

⁸¹ Schon 1982 formulierte Charles Sabel dieselbe Überzeugung: Mittels der neuen Spitzentechnologien in Verbindung mit regionalen (genossenschaftlichen) Dienstleistungsbetrieben entstünde eine Hyperkonkurrenzfähigkeit von Handwerksbetrieben (220f). Über die Referierung von Tofflers Third Wave vertritt Gorz (1986, 119ff) darüber hinaus die Auffassung, dass die schiere Größe der Einheiten ihre Beherrschbarkeit unmöglich mache. "Die Rettung ist ... nur von einer Aufsplitterung der

Netzes von kleinen und mittleren Betrieben ist für ihn ein wichtiges Element in der Umkehrung der Produktionsziele weg von der kapitalistischen Maximierung hin zur optimalen Bedürfnisbefriedigung.

Die enge Beziehung von Kleinbetrieb und Rückständigkeit wird also aufgelöst zu Gunsten der These von der Modernität aufgrund der Traditionalität der sozialen Beziehungen in diesen Kleinbetrieben, die hervorragend und jedenfalls sehr viel besser als im anonymen auf externer Kontrolle beruhenden Großbetrieb für den Einsatz der neuen flexiblen Fertigungsmethoden qualifizieren. Damit wird dem technisch geprägten Verständnis der Produktionsbedingungen die Kategorie der sozialen Beziehungen hinzugefügt, die ja in der Versachlichung der Beziehungen im Kapitalismus gerade abgelöst zu werden schienen⁸².

Es ist mit dieser Feststellung aber noch überhaupt nicht geklärt, ob die momentane, wenn auch schon seit einiger Zeit anhaltende quantitative Bedeutungszunahme der kleinen Betriebe gleichzusetzen ist mit einem neuen und grundlegend anderen Konzept kapitalistischer Entwicklung⁸³. Wenn die Behauptung richtig ist, dass der Bedeu-

großen zentralisierten und zentralisierenden Systeme in sehr viel kleinere Untereinheiten zu erwarten, die sich selbstverwalten lassen und imstande sind, sich den Veränderungen sofort anzupassen" (123). Würde die so initiierte Dezentralisierung und Diversifizierung der Gesellschaft nicht betrieben, bliebe nur der Weg in die totalitäre Diktatur. Allerdings wiesen die "derzeitigen technisch-kulturellen Veränderungen ... eindeutig in die Richtung einer Dezentralisierung, Entstandardisierung und Individualisierung der Gesellschaft" (ebd.).

⁸² Versachlichung ist eine Marx'sche Kategorie, die die doppelte Konsequenz der Warenform bezeichnet. Erstens, indem die gesellschaftlichen Verhältnisse eine sachliche und damit selbstständige Gestalt gegenüber den einzelnen Menschen, den Individuen annehmen; zweitens, indem die Individuen die Macht über ihre eigenen Verhältnisse verlieren (Subjekt-Objekt-Verkehrung). Nicht mehr persönliche Abhängigkeitsverhältnisse prägen die Beziehungen, sondern die geldvermittelte Markthandlung des Kaufs und Verkaufs einer Ware (vgl. Marx, Engels 1973: *Die deutsche Ideologie*, siehe auch: Oppolzer 1974). Mit der Neuentdeckung der sozialen Beziehungen wird der Warencharakter nicht außer Kraft gesetzt, er wird aber womöglich ideologisch verdeckt. Die prinzipielle Egalität des Kapitals gegenüber den nicht-sachlichen Aspekten der Warenbeziehung (Herkunft, Geschlecht, Rasse etc.), die ebenfalls mit der Verdinglichung der Verhältnisse einhergeht, wird auf diese Weise von persönlichen *entdinglichten* Beziehungen überlagert. Dies ist ein wichtiges Motiv für die ideologisch begründete, wenn auch meist nicht explizierte, sondern ökonomisch abgeleitete Ablehnung dieser Produktionseinheiten in den Werken der sechziger und siebziger Jahre.

⁸³ Diese Aussage impliziert die Behauptung eines gegebenen Konzepts kapitalistischer Entwicklung, das u.a. durch die langfristige Bedeutungszunahme des Großbetriebs charakterisiert ist. Diese Aussage ist teilweise richtig, teilweise falsch. Falsch ist sie in Bezug auf die ständige Neuentstehung von Kapitaleinheiten in ständig neu entstehenden Sphären. Gerade weil es immanenten Teil kapitalistischer Produktion ist, die Anzahl der Austauschpunkte beständig zu erhöhen und ebenso beständig, neue Bedarfe zu wecken, ist auch die Möglichkeit schon im System selbst angelegt, neue Betriebseinheiten in neuen Produktionssphären zu gründen. Dies lässt sich auf alle materiellen und immateriellen Produkte anwenden. Richtig ist die Aussage in Bezug auf die über die – in der Tendenz – steigende organische Zusammensetzung des Kapitals sich notwendigerweise erhöhende Marktschwelle und die mittels der Konkurrenz stattfindende Verdrängung schwächerer Einzelkapitale. Kleinere Betriebe haben hier einen systematischen Nachteil, der dauerhaft in dieser Interpretation nicht aufgewogen werden kann.

tungsverlust der Kleinbetriebe bis in die siebziger Jahre Ausdruck einer prinzipiellen kapitalismusimmanenten Entwicklungsrichtung war, die in spezifischer Weise industriell-gesellschaftlich reguliert war, dann muss das augenscheinliche Ende dieses Bedeutungsverlusts nicht unbedingt gleichgesetzt werden mit dem Ende der zugrunde liegenden Entwicklungstendenz. Es könnte auch einfach das Ende einer spezifischen Akkumulationsphase bzw. der spezifischen industriell-gesellschaftlichen Regulierung sein. Der Fordismus könnte in diesem Sinne an seine *inneren Grenzen* gestoßen sein. Dies ist in der Vergangenheit mehrfach beschrieben worden (z.B. Bischoff, Detje 1989; Hirsch, Roth 1986; Piore, Sabel 1989). Insbesondere wurde dabei auf den Konflikt der starren, auf Hierarchie und Entwertung der Arbeit setzenden Produktionsregimes verwiesen, die sich nicht mehr vertragen mit der fortschreitenden Entwicklung der Produktionsmittel, zu denen in diesem Zusammenhang ganz wesentlich die Mikroelektronik gerechnet wird. Birgit Mahnkopf (1988, 119ff) verweist zudem auf den eklatierenden Konflikt zwischen reduzierten Arbeitsvollzügen tayloristischen Typs (repetitive Teilarbeit) und den über die komplexere Bildung gewachsenen Ansprüchen an die Arbeit (vgl. zur assoziierten Diskussion der berechtigten Verwendung des Begriffs des Taylorismus: Pries 1988).

Weiterhin führte die "beschleunigte Akkumulation von Kapital" (Krüger 1989) der fordistischen Ära zu einem enormen Anwachsen des vagabundierenden Kapitals, das nach Anlagemöglichkeiten suchte. So ist die Anzahl der Austauschpunkte der kapitalistischen Marktbeziehungen stark angestiegen, die Außenhandelsquoten stiegen an, Direktinvestitionen wurden verstärkt als Mittel zur Erschließung neuer Märkte benutzt, aber auch zur Aneignung der mittels des modifizierten Wertgesetzes überdurchschnittlichen Profitraten in weniger entwickelten Ländern. So hat ein spezifisches Akkumulationsregime Bedingungen hervorgebracht, die seine eigene Abschaffung vorbereiteten. Aus dieser Argumentation lässt sich durchaus die Möglichkeit ableiten, dass wir aktuell in einer Phase der Etablierung eines neuen Akkumulationsregimes stehen, zu dessen Charakteristika eben auch die Reorganisierung der betrieblichen, zwischenbetrieblichen, intra- und intersektoriellen Arbeitsteilung gehört. Insofern könnte der quantitative Bedeutungsgewinn der Kleinbetriebe Ausdruck dieser Etablierungsphase und also Ausdruck einer vom normalen Gang der kapitalistischen Produktion abweichenden Situation (die ja gewissermaßen nur friktional zwischen dem Ende des einen normalen Ganges und dem Beginn des anderen normalen Ganges steht) sein, mehr aber nicht.

3.4.3 Mit Kleinbetrieben in die Zukunft?

Diese Debatte macht die Unsinnigkeit deutlich, überhaupt in kategorischer Manier darüber zu spekulieren, ob Kleinbetriebe nun rückständig sind oder nicht. Im Sinne der kapitalistischen Entwicklungsdynamik spricht einiges dafür, dass sie innerhalb bestehender Abteilungen und Sektoren der Wirtschaft in langer Frist von größeren Einheiten verdrängt oder aufgesaugt werden. Insofern repräsentieren sie vielleicht einen dereinst vergangenen Typ⁸⁴. Für den weiteren Gang der hier zu führenden Debatte spielt das jedoch keine herausragende Rolle. Das hat aber wenig mit der ideologischen Dimension des Rückständigen zu tun. Viel spannender ist die Frage, ob Kleinbetriebe Arbeitsbedingungen aufzuweisen haben, die hinter denen in Großbetrieben zurückstehen, ob die Produktivität hier geringer ist als dort, ob die Position im intra- und intersektoriellen Wettbewerb davon tangiert wird usw. Spannend ist aber auch die Frage, inwiefern die ideologisch gebrochene Betrachtung von Kleinbetrieben zu Konsequenzen in Bezug auf ihre Position im Wettbewerb um z.B. qualifizierte Arbeitskräfte führt⁸⁵.

Und tatsächlich: In vielerlei Hinsicht sind die Bedingungen in Kleinbetrieben schlechter als in Großbetrieben – die Rückständigkeit lässt sich also empirisch an verschiedenen Dimensionen festmachen. Die Beschäftigten werden unabhängig von ihrem Status erheblich schlechter bezahlt, die betrieblichen Sozialleistungen erreichen nur einen sehr geringen Wert, das Kündigungsrisiko ist erheblich höher, Kleinbetriebe sind weit häufiger von Konkursen betroffen, die Arbeitsproduktivität ist dort regelmäßig deutlich niedriger, der Produktionsapparat ist im Schnitt älter und seine Modernisierung, d.h. die Anwendung neuer Techniken usw. geschieht sehr oft mit erheblichem

⁸⁴ Ohne diese reichlich spekulative Diskussion überreizen zu wollen, ist doch auch folgendes Konstrukt möglich: Über die Entwicklung der individuellen Kapazitäten und die Fortsetzung der Ideologie der individuellen Selbstbestimmtheit werden wir in Zukunft in einer Gesellschaft der Selbstständigen leben. Das ist aber keineswegs gleichzusetzen mit einer von "großökonomischen" Einflüssen unabhängigen Existenz. Es wäre die Vorantreibung des Wettbewerbes, der letztendlich von den großen Unternehmen betrieben werden würde – auch wenn die vielleicht gar nicht mehr so groß erscheinen. Ein Indiz für die bereits bestehende Evidenz dieser Vermutung ist die trotz der erfolgten Betonung der Kleinbetrieblichkeit im Baugewerbe seit Jahren voranschreitende Umsatzkonzentration: Immer weniger Großbetriebe oder Großunternehmen vereinigen einen immer größeren Anteil des Branchenumsatzes auf sich (Hochstadt u.a. 1999, 120; siehe auch: Schütt 1996).

⁸⁵ Wir sind hier möglicherweise mit einem Paradebeispiel einer *self-fulfilling prophecy* bzw. dem dialektischen Zusammenhang von Ursache und Wirkung konfrontiert: In der aus der tayloristisch-fordistischen Denkweise bzw. aus der empirischen Beobachtung herrührenden Gewissheit, Kleinbetriebe hätten keine Zukunft, wurde auch nicht daran gearbeitet. Die Arbeits- und Produktionsbedingungen in und von Kleinbetrieben sind also nicht nur Ausgangspunkt einer spezifischen Politik, sondern auch deren Ergebnis. Zuvor beobachtete oder konstatierte inferiore Bedingungen führten zum weiteren Abkoppeln der Kleinbetriebe in der Teilhabe der dort arbeitenden Menschen am gesellschaftlichen Reichtum. Die Arbeitsbedingungen sind demnach das Ergebnis der Erwartungen.

zeitlichen Rückstand (Wassermann 1988, 44ff). Die organische Zusammensetzung in den kleinen Betrieben ist sehr viel geringer als in den großen, d.h. die Investitionen in Anlagekapital sind weit kleiner. Dies ist gleichbedeutend mit einer besonderen Betonung der einfachen, im Gegensatz zur potenzierten Arbeit. Dies geht einher und wird begründet durch die sehr viel schlechtere Kapitalausstattung der kleinen Betriebe im Vergleich zu den großen Unternehmen gerade in der Baubranche (Schütt 1996, 14). Daran macht sich die voranschreitende Segmentierung der Branche fest.

Nach der eben geführten Diskussion zum Stellenwert von Kleinbetrieben in der sozialwissenschaftlichen, politischen und gewerkschaftlichen Interpretation ist immerhin die in der Einleitung dieser Arbeit von Uwe Hunger dokumentierte Verwunderung über die Inflation der Arbeiten zum Bausektor in Deutschland zu beantworten. Der Bausektor als kleinbetrieblich strukturierter Wirtschaftszweig galt für lange Zeit (deshalb, aber nicht nur deshalb) als rückständig. Wenn sich Industriesoziologie überhaupt für den Bausektor interessierte, dann nur unter Verwendung des großbetrieblichen Musters. Also wurde der Bausektor entweder als rückständig bestätigt oder es wurden von vornherein nur solche Bereiche untersucht, die in dieses Muster passten (also z.B. stationäre Fertigteileproduktion). Syben (1992a, 8) wundert sich darüber nicht⁸⁶, wenn er fragt: "Warum hätte sie [die industriesoziologische Forschung; S.H.] auch etwas anderes tun sollen? Wenn diese Gesellschaft zu Recht als Industriegesellschaft bezeichnet wird, weil das Leben in ihr durch industrielle Produktion geprägt wird, wenn Paradigma dieser industriellen Produktion technisierte und automatisierte Verfahren und stationäre, überdauernde Großbetriebe sind, die die Form der Arbeit und noch die der Zeitverwendung in anderen Lebensbereichen prägen – warum sollte industriesoziologische Forschung dann ausgerechnet dorthin gehen, wo wie vor hundert und mehr Jahren Handwerksgesellen noch mit der Hand Stein auf Stein legen?" Die Verwunderung Hungers muss mit dieser Argumentation also vom Kopf auf die Füße gestellt werden: Warum interessiert sich Industriesoziologie plötzlich für den Bausektor? Diese Frage kann mit der Wiederentdeckung der Kleinbetriebe und dem an Breite gewinnenden neo-liberalen Diskurs (wenn nicht sogar dessen sich durchsetzende hegemoniale Position; Voswinkel, Lücking 1996; auch: Bourdieu 2000; Heise 1999a) beantwortet werden⁸⁷. Ganz unabhängig davon, ob Kleinbetriebe als

⁸⁶ Horst Kern und Michael Schumann (1985, 7) stellen im Vorwort zur Neuauflage ihres Klassikers *Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein* für sich selbst allgemein klar: "Sozialwissenschaftliche Untersuchungen sind immer auch historische Dokumente; Ansatz und auch Rezeption tragen den Stempel ihrer Zeit." Diese Einsicht auf die Aufmerksamkeit übertragen, die der Bausektor erfährt, spricht für sich.

⁸⁷ Die in der Einleitung dieser Arbeit beispielhaft aufgeführten jüngeren Veröffentlichungen zum Bausektor sind ja größtenteils eher nicht industriesoziologisch, sondern politikwissenschaftlich ange-

Zukunftsmodell kapitalistisch flexibilisierter Produktion taugen oder nicht; ganz unabhängig davon, ob die Hinwendung zu kleinen, überschaubaren Produktionseinheiten ein (romantischer) Reflex auf bestehende kapitalistische Dynamiken ist oder nicht (kritisch dazu: Stefaniak 1981, 138ff)⁸⁸, der paradigmatische Wechsel eröffnete die Chance, den Bausektor mit seinen kleinen Betrieben und seinen (damit und mit allgemeinen Produktionsbedingungen korrelierenden) in diesem Sinne modernen arbeitsorganisatorischen Rationalisierungsstrategien (Syben 1992b, 210) in den Blick zu nehmen. Jedenfalls kann schon jetzt die Vermutung angestellt werden, dass der Umbruch in den Rationalisierungsstrategien bedingt ist durch sowohl veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen, die als externer Veränderungsdruck gelten können, als auch durch die Erschöpfung bisheriger Rationalisierungsstrategien, was als innerer Veränderungsdruck bezeichnet werden kann (Manz 1993, 42).

3.4.4 Der Schwanz wedelt mit dem Hund

Doch auch in neueren Publikationen wird die kleinbetriebliche Struktur des Baugewerbes verantwortlich gemacht für spezifische Restriktionen. So wurde 1993 im *Atkins-Report* konstatiert: "Da die Bauwirtschaft so zersplittert ist, investiert sie nicht genügend in Ausbildung, Forschung und Marketing. Viele kleine Unternehmen werden schlecht geführt und verfügen über unzureichende fachliche Voraussetzungen. Viele Kleinstunternehmen entziehen sich den Kontrollen und Regelungen. Die Arbeitsplätze in diesen Kleinstunternehmen sind unsicher und häufig nicht vertraglich geregelt" (Kommission ... 1993, 16; siehe ausführlicher auch: ebd., 43).

legt. Deshalb spielt dort neben der Struktur des Baugewerbes vor allem die Debatte um z.B. das Entsendegesetz eine entscheidende Rolle. In Ergänzung zum paradigmatischen Wechsel ist also auch die gestiegene mediale Bedeutung als Grund für die intensivere Auseinandersetzung mit dem Bausektor zu nennen, kann sie doch als populäre Fassung der Diskussion um Anlass und Ziel des Entsendegesetzes und allgemein der Branchenregulierung genommen werden.

⁸⁸ Übrigens ist es in der Tat eine *Wiederentdeckung*, denn in der Tradition der bürgerlichen Wirtschaftswissenschaften entsprechen Kleinbetriebe sowieso sehr viel stärker dem Ideal der Marktwirtschaft als Großunternehmen, die aufgrund ihrer schieren Größe Marktmacht entwickeln können, die sie gegen die zur optimalen Funktion frei zu wirkenden Marktkräfte einsetzen. So ist der *price taker* oder *Mengenanpasser*, schon im ausgehenden 19. Jahrhundert konzeptionell entwickelt und, auf Adam Smith zurückgehend, in der neoklassischen Auffassung ein Betrieb ohne Marktmacht. Unter der Bedingung der *vollkommenen Konkurrenz* können sich Betriebe nur als solche verhalten. Unendlich viele Anbieter und Nachfrager können keinen Einfluss auf das Marktgeschehen nehmen und reagieren ausschließlich über Mengenanpassung auf gegebene Preise. Daraus folgt notwendig der Kleinbetrieb als konstitutives Element. Der Verdacht ist so immerhin nicht auszuschließen, dass Kleinbetriebe weniger ein Wert für sich sind, sondern im Sinne dieser wirtschaftspolitischen Auffassung als Mittel zum Zwecke der Deregulierung und Rückführung vermeintlicher institutioneller Überregulierung instrumentalisiert werden oder werden sollen (Sengenberger 1988, 497ff).

Tatsächlich muss davon ausgegangen werden, dass die kritische Position der Atkins-Gruppe eher der Realität entspricht als die Euphemismen, die im Zusammenhang mit dem *Come back* der Kleinbetriebe Verwendung fanden. Die Kleinbetriebseuphorie der achtziger Jahre, die sich bis heute in der in Deutschland und Europa betriebenen Arbeitsmarktpolitik niederschlägt, fußt auf Annahmen, die durchgängig als ungerechtfertigt optimistisch kritisiert werden müssen. Weder sind Kleinbetriebe Job-Maschinen *sui generis* noch sind sie die Keimzellen künftiger Innovationen. Die beschriebene Entwicklung im Bausektor, die diesen voreiligen Schluss nahe legen könnte, stellt sich bei näherem Hinsehen als Ergebnis einer Politik dar, die nicht von den Kleinbetrieben, sondern von den Großunternehmen der Branche betrieben wird. Hinzu kommt der politisch gewollte Trend zur Selbstständigkeit, der im Aufgreifen früher handwerksromantischer Aufstiegspläne den eigenen kleinen Betrieb zum Zielpunkt einer erstrebenswerten Erwerbsbiografie macht.

Die im kleinbetrieblichen Segment statistisch nachweisbare Schaffung von Arbeitsplätzen bzw. der im Vergleich zum massiven Arbeitsplatzabbau der mittleren und großen Unternehmen im Bausektor recht stabile Beschäftigungsbestand darf nicht mit individueller Arbeitsplatzsicherheit verwechselt werden. Nur per Saldo ist der Bestand stabil, auf Betriebsebene trifft das Gegenteil zu: Nirgends ist das Risiko größer, Opfer einer Pleite zu werden als in einem Kleinbetrieb.

Eine Rationalisierungsstrategie, die die Parallelisierung von Fertigungsschritten häufig begleitet bzw. erreicht durch Auslagerung und schließliche Ausgliederung kleinerer und größerer Teile der Produktion, kann kaum von den Kleinbetrieben initiiert werden. Vielmehr sind sie Ergebnis der Externalisierung von Variabilität (Syben 1999b). Ihre Verwertungsposition im innersektoriellen Wettbewerb erfährt im Zuge der breiten Etablierung dieser Risikoauslagerung eine fortschreitende Prekarisierung. Dies wurde schon von Janssen und Richter (1983, 79) so gesehen, die in der Diskussion der von den Baubetrieben gewählten Rationalisierungsstrategien ausdrücklich zwischen großen und kleinen Unternehmen unterscheiden. Kleine Unternehmen sind dort vor allem Objekt der von den großen Unternehmen betriebenen Strategien.

Weder in anderen Sektoren (Manz 1993, 59f) noch in der Baubranche gibt es Indizien für eine besondere Innovationsfreudigkeit kleiner Betriebe. Sie benutzen seltener als größere Unternehmen neue Technologien, die am Bau ja sowieso im Vergleich zu anderen produzierenden Branchen eine eher untergeordnete Rolle spielen. Und sie unterscheiden sich nicht durch einen umfassenderen Arbeitszuschnitt von den größeren Einheiten, sofern diese noch eigene Beschäftigte im operativen Geschäft haben.

Weil Kleinbetriebe häufig gar nicht in der Lage sind, komplexere Vorhaben selbstständig zu erledigen, suchen sie nicht selten ihr Ziel in der Spezialisierung auf Teil- oder Nischenmärkte. Daraus folgt aber gerade nicht die Notwendigkeit von Generalisten-, sondern von Spezialistenwissen. Dieses Ergebnis deckt sich mit der durchgängigen Auffassung der befragten Experten⁸⁹. Vor allem darin liegt die besondere Konkurrenzsituation begründet, der sich die Kleinbetriebe der Baubranche in Deutschland mit dem Auftauchen der neuen Wettbewerber aus dem europäischen Ausland gegenübergestellt sehen. Sie verfügen über keine spezifischen Wettbewerbsvorteile auf der qualitativen Ebene, deshalb müssen sie genau auf dem Gebiet mit den neuen Anbietern konkurrieren, auf dem diese kaum zu schlagen sind, nämlich dem Preis. Da sie weiterhin sehr viel stärker als die größeren Unternehmen der Branche auf die Bauausführung beschränkt sind, fehlt ihnen darüber hinaus die Möglichkeit, dem Wettbewerb dadurch zu entgehen, dass sie neue Schwerpunkte setzen. Auch die trotz der sich verschärfenden Marktbedingungen nicht sehr entwickelte Bereitschaft der Eigentümer solcher Klein- und Kleinstbetriebe, Kooperationen mit anderen Firmen gleicher Größe einzugehen, um den Wettbewerbsnachteil gegenüber z.B. Generalunternehmen auszugleichen, trägt ihren Teil zur fortschreitenden Prekarisierung dieser Betriebe bei (Wassermann 1988, 1992 und 1994; allgemein: Hallerberg u.a. 1999).

Auch bezüglich neuer tariflicher Rahmenvereinbarungen fehlt den kleinen Betrieben wahrscheinlich die Möglichkeit (wenn nicht schon die Bereitschaft), sie umzusetzen. Die im Baugewerbe in den letzten Jahren neu geschaffenen Formen der Arbeitszeitregulierung, die als Ersatz für die gesetzlichen Änderungen beim Schlechtwettergeld seit etwa Mitte der neunziger Jahre eingeführt wurden, sehen eine betrieblich flexibilisierte Arbeitszeit entsprechend der ökonomischen und der Witterungsbedingungen vor, die allerdings innerhalb eines Jahres ausgeglichen werden muss. Es ist zumindest fraglich, ob eine solche betriebliche Arbeitszeitpolitik von Kleinbetrieben geleistet werden kann. Gerade die Tatsache der *forcierten* Kleinbetrieblichkeit, also der sich sogar verstärkenden quantitativen Dominanz kleiner und vor allem kleinster Betriebe in der Branche muss in dieser Lesart zu problematischen Entwicklungen führen, die der Branche insgesamt abträglich sind.

⁸⁹ In der Frühphase der hier vorgestellten Arbeit wurden mehrere offene Gespräche mit Vertretern der drei sektoriellen Tarifvertragsparteien auf unterschiedlichen Ebenen geführt. Daneben wurden Expertengespräche mit Vertretern der Bundesanstalt für Arbeit auf bezirklicher und Landesebene und mit Vertretern des Bundesinstituts für Berufsbildung geführt. Hinzukommen offene und leitfadengestützte Gespräche und teilstandardisierte Interviews mit Unternehmensvertretern (Baustellenbeschäftigte, Poliere, Management) und mit Vertretern der sektoriellen Bildungseinrichtungen.

Diese *forcierte* Kleinbetrieblichkeit wird von mehreren Faktoren hervorgerufen. Prinzipiell ist die kleinbetriebliche Struktur das Ergebnis der Regionalität der Baumärkte⁹⁰, der fachlichen Spezialisierung und der geringen Skaleneffekte, aber auch der staatlichen Vorgaben wie z.B. der Vergabepaxis. Umgekehrt ist aber die geringe Kapitalintensität Ursache für häufige Neugründungen von kleinen Betrieben, die dann in zweiter Instanz die Bedingungen ihrer Wirklichkeit schaffen⁹¹. Die seit etwa zweieinhalb Dekaden erfolgende Betonung dieser Struktur, also die beständige Erhöhung des Anteils der Kleinbetriebe ist eine Folge der veränderten Anbieterstrukturen. Die meisten der großen Unternehmen der Branche haben in den letzten Jahren ihre Wertschöpfungsketten systematisch verlängert und treten heute als Generalunternehmen oder Baudienstleister auf. Im Zuge dieser Geschäftspolitik haben sie einerseits ihre Position in der gesamten Bauabwicklung gestärkt, sie sind heute nicht mehr nur Bauausführer, sondern von der Projektplanung und -entwicklung bis über die Abnahme hinaus zur Betreuung des Bauwerks an dessen gesamter Nutzungsdauer (und damit am *System Bauwirtschaft*; Arlt 1997) beteiligt, andererseits aber ihre Beteiligung an den einzelnen Wertschöpfungsschritten reduziert und dabei insbesondere die ausführenden Tätigkeiten ausgelagert. Sie haben also die Verlängerung der Wertschöpfungskette mit der Reduzierung der Fertigungstiefe organisiert. Als Ergebnis dieser Strategie sind die Kleinbetriebe in die Rolle nachgeordneter Subunternehmen geraten mit kleiner gewordenen dispositiven Spielräumen. Bestandteil dieser Entwicklung ist die Entstehung hierarchischer Abnehmer-Zuliefererstrukturen, die bei der früher üblichen gewerkweisen Vergabe (z.B. nach VOB – auf Grundlage der HWO) keineswegs Teil der Arbeitsteilung innerhalb der Branche waren.

Weil die großen Unternehmen in dem Maße, in dem sie versuchen, ihre Verwertungsbedingungen zu verbessern, sich also unabhängiger zu machen von den branchentypischen konjunkturellen Schwankungen (die größer und auch ungleichmäßiger sind als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt), Tätigkeiten systematisch auslagern, wächst die quantitative Bedeutung kleiner Betriebe bei dennoch voranschreitendem

⁹⁰ Diese lokale bzw. regionale Struktur der Baumärkte ist wiederum das Ergebnis spezifischer Produktionsbedingungen der Bauwirtschaft. In erster Linie ist hier die Baustellengebundenheit, d.h. die Immobilität des Produkts zu nennen.

⁹¹ Damit ist gemeint, dass die oben skizzierte spezifische Struktur des Baugewerbes geradezu die häufige Neugründung hervorruft (die enorme und in den neunziger Jahren stark angestiegene Zahl der Pleiten hat die Rate der neu gegründeten Betriebe im Osten, aber auch im Westen Deutschlands nicht aufgewogen; über einen längeren Zeitraum ist die Gesamtzahl der Betriebe dennoch gestiegen). Diese Betriebe entsprechen dem Bild der Bauwirtschaft, das zu ihrer Gründung beigetragen hat: Sie sind kapitalextensiv und arbeitsintensiv. Sie bestätigen so das anachronistische Produktionsregime der Branche. Diese Betriebe können aufgrund fehlender Ressourcen (in jeder Hinsicht) keine komplexen Aufträge abwickeln. Sie brauchen einfache Strukturen. Die Schlichtheit der Wirklichkeit provoziert die Schlichtheit der Betriebe, die die Schlichtheit der Wirklichkeit verlangt usw.

Rückgang ihrer qualitativen Bedeutung, d.h. ihrer Möglichkeit, den Gesamtprozess zu beeinflussen. Dies drückt sich deutlich im zunehmenden Anteil der auf Lohnarbeiten entfallenden Kosten aus. Seit Mitte der siebziger Jahre hat sich dieser Anteil mehr als verdoppelt und je größer ein Unternehmen, desto größer ist er. Schon bei Unternehmen ab 200 Beschäftigten ist er höher als der auf (eigene) Personalkosten entfallende Anteil. Im Durchschnitt der Branche entfallen heute über 30 vH (gegenüber 1975 mit nur 13 vH) auf Lohnarbeiten. Das europäische Ausland zeigt, dass dies noch lange nicht das Ende der Entwicklung ist. In Großbritannien und auch in Frankreich z.B. ist der jeweilige Anteil erheblich höher.

Mit der voranschreitenden Verringerung der Betriebsgrößen und der so erfolgenden Betonung der kleinbetrieblichen Struktur des Bausektors werden aber die sowieso vorhandenen Restriktionen reproduziert und sogar verschärft. Ganz gleich, ob die im Atkins-Report gemachte, oben zitierte Analyse der Wirklichkeit entspricht oder ob sie Teil der fordistischen Normalitätsfiktion (Voswinkel, Lücking 1996) ist, es wird deutlich, dass entweder tatsächlich oder eben ideologisch die Reputation kleiner Betriebe und des Baugewerbes schlecht ist. Mit der skizzierten Entwicklung, die einerseits geprägt ist vom quantitativen Bedeutungsgewinn kleiner Betriebe im Baugewerbe und andererseits von der zurückgehenden Attraktivität des Baugewerbes aufgrund der sich verändernden biografischen und soziokulturellen Strukturen, verliert der Bausektor doppelt an Wettbewerbsfähigkeit beim Kampf um die besten Arbeitskräfte bzw. um Arbeitskräfte überhaupt. So heißt es bei Atkins weiter: "Um die Probleme, Qualität, die Produktivität und das Preis-Leistungs-Verhältnis zu verbessern, muß die Bauwirtschaft ausgebildete Arbeitskräfte anziehen und halten können. Die Einstellung junger, qualifizierter Arbeitskräfte, insbesondere für Baustellenarbeiten, wird immer schwieriger. Die Arbeit auf Baustellen gilt meist als schlecht bezahlt, gefährlich, gesundheitsgefährdend, hart und unattraktiv, die Sicherheit am Arbeitsplatz als mangelhaft und die Arbeitszeit als unregelmäßig ... Man geht davon aus, daß Bauarbeiter heute schlechter ausgebildet sind als frühere Generationen, weil es so viele ungelernete ausländische Arbeiter und Gelegenheitsarbeiter gibt, die unter Tarif bezahlt werden und von Ausgaben für Ausbildung und Facharbeiter abhalten. Da gleichzeitig die Arbeit in der Bauwirtschaft für gut ausgebildete Schulabgänger weniger attraktiv ist als eine Beschäftigung in der Fertigungsindustrie oder im Dienstleistungsbereich, ist das allgemeine Ausbildungsniveau zurückgegangen" (Kommission ... 1993, 22f).

Hier wird in Ansätzen eine reduktive Spirale gezeichnet, die sich speist aus den hier bereits entwickelten Restriktionen und den im Resultat an Bedeutung gewinnenden alternativen Handlungsstrategien. Die Bauwirtschaft manövriert sich auf diese Weise

in eine Lage, in der sie schließlich gar nicht mehr anders kann als auf billige ausländische Arbeitnehmer zurückzugreifen bei gleichzeitigem völligen Verzicht auf alle lang- und auch mittelfristig erst wirkenden Investitionen, wozu in erster Linie die Ausbildung von Fachkräften zählt.

Es zeigt sich also, dass es eine durchaus widersprüchliche Situation gibt: Einerseits war in der Vergangenheit gerade die kleinbetriebliche Struktur Anlass, dem Baugewerbe den Stempel der Rückständigkeit aufzudrücken. Andererseits hat sich die Reputation kleiner Betriebe zwar nicht verbessert, aber die Hoffnungen, sie könnten der Schlüssel zur Lösung des allgemeinen Arbeitsmarktproblems sein, sind gestiegen und werden von der Politik in Programme umgesetzt, die tatsächlich pekuniär oder ideologisch die Neugründung von Kleinbetrieben befördern sollen. Einerseits ist die Rückständigkeit kleiner Betriebe zu einem gewissen Teil Ergebnis des Postulats der Rückständigkeit, andererseits führt die erlebte Defizienz der Arbeitsbedingungen in diesen Kleinbetrieben zur Bestätigung und Fortschreibung ihrer Stigmatisierung. Einerseits findet Beschäftigungsexpansion im Baugewerbe seit einiger Zeit nur noch in den ganz kleinen Betrieben statt, andererseits ist dies weniger Ausdruck einer kleinbetrieblichen sich selbst schaffenden Dynamik, sondern sehr viel mehr Ergebnis der Politik, die von den großen Unternehmen der Branche betrieben wird. Einerseits gelten Kleinbetriebe heute wieder als humane, weil überschaubare Gebilde, andererseits hat diese Position wenig zu tun mit der kleinbetrieblichen Realität, die eher von autoritären als von kollegialen Strukturen geprägt ist. Diese Aufzählung ließe sich noch fortsetzen. Als Ergebnis kann sicher festgehalten werden, dass die Behauptung der generellen Rückständigkeit des Bausektors genauso wenig aufrecht erhalten werden kann wie die Behauptung, Kleinbetriebe seien das Modell der Zukunft. Weiterhin resultiert aus der kleinbetrieblichen Struktur des Baugewerbes in Verbindung mit der traditionellen Beschäftigungs- und Arbeitsweise sowie der medial transportierten Reputation ein ganz erhebliches Problem bei der Rekrutierung geeigneter Arbeitskräfte, so dass die Branche immer häufiger Menschen beschäftigen muss, die dort landen, weil sie woanders nicht landen konnten. Dies lässt sich sicher nicht auf die kleinbetriebliche Struktur allein zurückführen, aber sie trägt einen guten Teil dazu bei.

3.5 Phasen der sektoriellen Entwicklung

In den zurückgelegten Abschnitten dieses Kapitels klangen die verschiedenen Tendenzen bereits an, von denen der Bausektor seit einiger Zeit geprägt wird. Bevor die wichtigsten näher behandelt werden, soll zunächst die Entwicklung dorthin skizziert

werden. Damit soll auch dem möglichen Missverständnis entgegengewirkt werden, bei den gegenwärtigen Veränderungen handele es sich um etwas Einmaliges oder Neues. Beides wäre vollkommen falsch, denn es ist ein wesentliches Merkmal der konkurrenzvermittelten Warenproduktion, dass nicht nur die konkreten technischen und organisatorischen Verfahrensweisen, sondern das gesamte fundierende und aufbauende Arrangement und damit die gesellschaftlichen Produktionsbedingungen *beständig* verändert werden⁹². Die beliebte Rede vom Strukturwandel impliziert ja die Vorstellung, gerade jetzt sei ein bemerkenswerter, sich von früheren Epochen unterscheidender Prozess im Gange⁹³. Tatsächlich drückt sich darin weniger der Strukturwandel selbst als die *Illusion über den Strukturwandel* aus. Aber so wenig die Baubranche rückständig ist, nur weil dauernd behauptet wird, sie sei rückständig, so wenig muss ein Strukturwandel gleich nachweisbar sein, bloß weil alle Welt ihn behauptet. Allein, die gesellschaftlichen und damit eben faktischen Folgen einer solchen ideologischen Interpretation sind enorm, denn so wird reziprok bestätigt, was behauptet wurde. Die Ideologie schafft sich ihre Fakten. Dieser Zusammenhang wird aber erst an späterer Stelle eingehender untersucht, nun sollen die verschiedenen gegeneinander abgrenzbaren Phasen der sektoriellen Entwicklung in den vergangenen Jahrzehnten skizziert und schließlich die aktuellen Veränderungen und Überlegungen dargestellt werden, um die Gesamtdynamik aufzuzeigen, die den Bausektor prägt – und dies nicht erst seit neuerem, sondern wie jede andere Branche zu jedem Moment ihrer kapitalistischen Konstruktion⁹⁴.

Obwohl die Verwendung des Begriffs Bereitstellungsgewerbe⁹⁵ vollständig geläufig ist und die vorliegende Literatur zur Baubranche kaum ohne ihn auskommt, ist doch so

⁹² Marx (1984, 16) schreibt im Vorwort zur ersten Auflage des *Kapital*, "daß die jetzige Gesellschaft kein fester Kristall, sondern ein umwandlungsfähiger und beständig im Prozeß der Umwandlung begriffener Organismus ist".

⁹³ Auch wenn hier nicht von der Einteilung kapitalistischer Entwicklung in Phasen (wie z.B. Konkurrenzkapitalismus, Monopolkapitalismus, Spätkapitalismus – auch: Lange-Wellen-Theorie usw.) ausgegangen wird und der Begriff des Strukturwandels solcherart weniger fundamental angesetzt wird, muss doch eine periodenhafte oder jedenfalls unterschiedlich schnelle Entwicklungsgeschwindigkeit kapitalistischer Produktionsweise anerkannt werden. Dies lässt sich im Übergang in eine langfristige Prosperitätskonstellation oder eine Phase beschleunigter Kapitalakkumulation festmachen, die sich durch eine umfassende Neustrukturierung in einem längeren Krisenprozess vollzieht (Bischoff, Detje 1989, 23ff).

⁹⁴ *Ein bisschen* lässt sich der Vorwurf, den Bausektor, wenigstens wie er bisher funktionierte, gewissermaßen außerkapitalistisch zu definieren, Syben (1999b) machen, wenn dieser behauptet, mit dem Übergang zu einem angebotsorientierten System könnte es sein, "daß statt des Bauherrn und seiner Bauwünsche nunmehr das Produkt und seine Herstellung in den Mittelpunkt des Denkens gerieten" (138), zumal "wenn statt der Bedürfnisse der Menschen nunmehr Produktionsimperative der Baufertigung darüber entscheiden würden, was wo und wie gebaut wird" (ebd.).

⁹⁵ Heutzutage ist die Charakterisierung des Baugewerbes als *Bereitstellungsgewerbe* vollkommen normal. Mit diesem Begriff ist alles gesagt, was zum Dilemma des Baugewerbes bezüglich seiner Posi-

gut wie nie auch nur der Versuch zu finden, ihn trennscharf und präzise zu fassen. Regelmäßig dient er der Schlaglichtbeschreibung der Branche. Er ist also kompakter Ausdruck des Versuchs, die Besonderheiten der Baubranche gegenüber den allermeisten anderen Branchen abzugrenzen. Bei Pahl u.a. (1995, 14) findet sich die folgende Begriffsbestimmung: "Das Bauunternehmen ist ... die letzte Instanz in einer Entscheidungskette, in der alle relevanten Entscheidungen ohne sein Zutun bereits gefallen sind, von ihm aber beachtet werden müssen. Für alle diese Fälle muß es seine Produktionskapazitäten vorhalten und zwar auch dann wenn es überhaupt nicht weiß, ob, wann und für welches wie geartete Bauwerk es einen Auftrag bekommen wird. Aus diesem Grunde wird es auch als Bereitstellungsgewerbe bezeichnet. Diese Situation des Unternehmens bildet sich in der Unternehmensstruktur, in der Organisationsstruktur des Fertigungsprozesses und in der Arbeitskräftestruktur ab."

Das Dilemma des Baugewerbes kulminiert also in seiner Rolle als Bereitstellungsgewerbe. Die derzeitigen Versuche, neue Konzepte zu finden, setzen an der Überwindung dieser Rolle an. Sie werden im nächsten Abschnitt behandelt. Jedoch ist diese derzeitige Entwicklung erstens nicht vom Himmel gefallen und zweitens keine prinzipielle Außergewöhnlichkeit.

3.5.1 Ein kurzer Blick in die Vergangenheit

Deshalb sollen zunächst die Entwicklungsetappen seit dem Ende des zweiten Weltkriegs dargestellt werden⁹⁶. Im Wesentlichen folgt diese Darstellung dem von Syben (z.B. 1987, 674ff; 1991 und 1997b; siehe auch: Stroink 1997, 61f) entwickelten Phasenmodell; er skizziert damit eindrucksvoll die verschiedenen Etappen der Rationalisierung im Baugewerbe in dieser Zeit⁹⁷. Danach war das typische Rationalisierungs-

tion im Entscheidungsprozess gesagt werden kann. Deshalb erfreut er sich einer enormen Beliebtheit. Überraschend ist denn seine doch sehr kurze Geschichte; die älteste gefundene Quelle, in der dieser Begriff auftaucht und zur Charakterisierung des Bausektors herangezogen wird, ist Goldberg (1991). In einer noch älteren und in dieser Arbeit ebenfalls bereits verwendeten Quelle, nämlich Janssen (1981), ist in ganz ähnlicher begrifflicher Setzung von Bereitschaftsgewerbe die Rede. Noch ältere Quellen sind nicht bekannt. Eine erstaunlich schnelle Karriere also.

⁹⁶ Eine schöne Beschreibung der "Lebenshaltung und Arbeitsverhältnisse der Deutschen Bauhilfsarbeiter" zu Beginn des 20. Jahrhunderts findet sich bei Richter (1981, 14-26). In diesem zeitgenössischen Dokument (ursprünglich publiziert im Jahr 1908) werden sowohl die allgemeinen Lebensbedingungen dargestellt als auch die üblichen Produktionsweisen anschaulich geschildert. Weitere historische Darstellungen sind bei Klönne (1989) nachzulesen.

⁹⁷ Syben (1987) gliedert die Entwicklung der Baubranche seit dem Ende des zweiten Weltkriegs in drei Phasen. In der folgenden Darstellung wird diese Entwicklung fortgeschrieben und durch eine vierte Phase ergänzt, die sich von den vorangehenden vor allem durch veränderte Produktionskonzepte unterscheidet. Diese Gliederung lässt sich durchaus auch mit Syben vornehmen, der in jün-

muster des westdeutschen Bausektors bis zur ersten krisenhaften Unterbrechung des Nachkriegsbooms in den sechziger Jahren (erste Phase: Aufbau der Mechanisierung) durch einen raschen Aufbau des Gerätebestandes zur Mechanisierung der Transporte auf der Baustelle geprägt. Vorwiegend waren eindimensionale Transportmaschinen, also z.B. Winden, Bauaufzüge oder Förderbänder. Parallel etablierte sich bereits die maschinelle Betonherstellung auf der Baustelle. Insgesamt war diese erste Phase von einer weitgehenden Bestätigung der handwerklichen Produktion geprägt, d.h. zu diesem Zeitpunkt fanden noch keine Veränderungen statt, die zu weiteren Konsequenzen größeren Ausmaßes im Arbeitsablauf und in der Arbeitsteilung auf der Baustelle geführt hätten. Von etwa Mitte der sechziger bis ungefähr Mitte der siebziger Jahre (dem Zeitpunkt der ersten ernsthaften Branchenkrise) wurden die Geräte und Maschinen insgesamt größer und kompakter und sie verfügten über mehr Funktionen (zweite Phase: Strukturwandel der Mechanisierung). Dieses Wachsen der Maschinen passte gut zusammen mit dem Wachsen der Objekte, wurden doch genau in jener Zeit die oben bereits angerissenen Versuche unternommen, die Bauwirtschaft zu industrialisieren. Die Errichtung der meisten Großsiedlungen mit einem bereits hohen Anteil standardisierter Elemente datiert auf diese Zeit. Diese zweite Phase lässt sich ihrerseits wiederum in zwei Unterphasen aufteilen. In den ersten Jahren wuchs nämlich zunächst die Zahl der größeren Betonmischanlagen, mit denen der Beton weiterhin auf der Baustelle hergestellt wurde. Doch schon bald ging die Anzahl dieser Geräte und Anlagen wieder zurück; dafür nahm die Zahl der Transportmischer stark zu. In diese Zeit fallen also erste Versuche, Teile der Produktion auszulagern. Dies betraf damals hauptsächlich die Betonherstellung, die jetzt in stationären Betonwerken erfolgte und nicht mehr wie bis dahin auch bei großen Projekten üblich, am Ort der Verwendung des Betons, also auf der jeweiligen Baustelle. Auch erste zaghafte Versuche, klar abzugrenzende Teilleistungen auszulagern und schließlich ganz aus dem Betrieb auszugliedern, fanden in dieser Zeit statt. Für den Transport auf der Baustelle wurden immer weniger eindimensionale Maschinen eingesetzt, dafür setzten sich mehr und mehr multifunktionale und mehrdimensionale Geräte durch. Der Turmdrehkran erlebte in dieser Zeit seinen ersten großen Aufschwung, auch Auto- und Mobilkräne wurden immer häufiger eingesetzt⁹⁸. Ungefähr mit dem Höhepunkt der

geren Veröffentlichungen (z.B. 1992b, 1997b und 1999b) selbst maßgeblich diese Diskussion vorgebracht hat. Allerdings ist die vierte Phase selbst Gegenstand der nächsten Abschnitte, weil in ihr die gegenwärtige Entwicklungsdynamik gefasst wird, die für die weitere Diskussion noch wichtig ist.

⁹⁸ Syben (1987, 675) betont eine bei aller technischen Entwicklung fortbestehende Unterscheidung zu anderen Sektoren: "Die höhere technische Komplexität und die andere arbeitsorganisatorische Struktur des Krans gegenüber den eindimensionalen Transportmitteln führen ... nicht dazu, daß die 'Eigenfähigkeit der Apparate' steigt." Diese Unterscheidung ist insofern wichtig, als in der fordistisch geprägten soziologischen Entwicklungsprognose die Eigenfähigkeit (die auf Kern und Schu-

Baukrise 1974 beginnt die Zahl der meisten Gerätearten zurückzugehen (dritte Phase: kombinierter Strukturwandel und Kapazitätsabbau). Allein die verschiedenen Kranarten bilden eine Ausnahme. Syben (1987, 676) erklärt diese Phase erstens mit der Veränderung der Produktstruktur, worunter er den Rückgang der technikintensiven Großbauten und die Zunahme des Bauens im Bestand (Sanierung, Modernisierung) fasst. Zweitens macht er einen allgemeinen Kapazitätsabbau infolge zurückgehender Bautätigkeit geltend. Der Strukturwandel drittens hört keineswegs auf, sondern setzt sich in einer noch immer stattfindenden Erhöhung der Leistungsfähigkeit der verschiedenen Geräte fort. Und viertens schließlich werden zunehmend Produktionsvorgänge ausgelagert; insbesondere führt die Verlagerung auf Betriebe, die nicht zum Baugewerbe gehören (also z.B. Transportunternehmen), zur Nichterfassung der jeweiligen Tätigkeit und natürlich des dafür eingesetzten Gerätes in der Baustatistik.

Ohne dass gesagt werden könnte, die dritte Phase sei abgeschlossen (noch immer wirken die zum konstatierten Strukturwandel und zum Kapazitätsabbau beitragenden Faktoren weiter), muss doch der Eintritt in eine neue Phase seit etwa dem Ende der achtziger Jahre, dem Beginn der bis heute letzten Boomphase, konstatiert werden, die sich als *Phase der Reorganisation* (Hochstadt u.a. 1999, 124) charakterisieren lässt. Zwar kann keine wesentliche Veränderung bzw. kein Bruch in der Entwicklung der technischen Ausstattung nachgewiesen werden⁹⁹, aber seit dieser Zeit finden vermehrt Versuche statt, Arbeitsschritte zu parallelisieren, d.h. durch organisatorische Neuordnungen den Produktionsprozess zu rationalisieren. Diese Phase dauert bis heute an und wird im nächsten Abschnitt eingehend diskutiert.

Alle eben referierten Phasen sind unmittelbar verknüpft mit einer spezifischen Qualifikationsstruktur, d.h. in jeder Phase wurden bestimmte Fähigkeiten der Baustellenbeschäftigten nachgefragt bzw. haben sich spezifische von den anderen Phasen unterscheidbare Muster herausgebildet¹⁰⁰. Ebenso korrelieren mit diesen Phasen auch

mann zurückgeht: Mit zunehmender Eigenfähigkeit der Maschine geht die Notwendigkeit menschlichen Eingreifens in den Produktionsprozess zurück) eine zentrale Rolle spielte. Diese Potenz macht die Maschine zum Zentrum der Produktion; der Mensch rückt an den Rand. Für den Bausektor dieser Entwicklungsstufe traf das nicht zu.

⁹⁹ Das Statistische Bundesamt erhebt jährlich stichtagsgebunden den Bestand an ausgewählten Geräten. Zu den insgesamt 22 erfassten Geräten zählen z.B. Betonmischer, Kräne, Winden, Transporter, Bagger, Raupen und Straßenbaumaschinen. Die Gliederung der Geräteauswahl folgt der vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie herausgegebenen Baugeräteliste, die regelmäßig überarbeitet wird (Statistisches Bundesamt b, z.B. 1995, 12f).

¹⁰⁰ Diese unmittelbare Verknüpfung von technischem bzw. organisatorischem Entwicklungsstand und Qualifikationsstruktur bzw. Komplexitätsniveau der Tätigkeiten kann nur historisch betrachtend festgestellt werden. Keineswegs lässt sich eine systematische Verknüpfung herstellen, schon gar nicht eine antizipierende. Jedes Niveau der technischen Entwicklung lässt immer verschiedene

spezifische Organisationsstrukturen. So war die erste Phase sehr stark durch die Ersetzung einfacher Hilfsfunktionen geprägt. Trotzdem sind in dieser Zeit sowohl einfache als auch komplexe Tätigkeiten neu entstanden, so dass ein bemerkenswerter Beschäftigungszuwachs sowohl bei den Facharbeitern als auch bei den Werkern und Fachwerkern stattgefunden hat. Am stärksten war das Wachstum der Baumaschinenführer, was mit dem starken Aufbau eben des Maschinenbestandes begründet ist. "Die in dieser Phase eingesetzten Geräte vermindern oder ersetzen durchweg einfache Hilfsfunktionen wie Schaufeln, Heben, Tragen o.ä. Zu ihrer Nutzung aber erfordern sie zum Teil wiederum einfache Arbeit ohne besondere Vorkenntnisse oder Anlernzeit, zum Teil entstehen komplexere Maschinenbedienungsfunktionen" (Syben 1987, 674). Allerdings ist der Zuwachs bei den Facharbeitern nicht allein mit der gestiegenen Zahl der zu dieser Gruppe zählenden Baumaschinenführer zu erklären; andere Aspekte müssen ebenfalls zur Betonung der Facharbeit beigetragen haben. Als möglicher Aspekt kann die Etablierung eines auf Facharbeit setzenden Produktionskonzepts genannt werden. War Bauarbeit lange Zeit einfache auf natürlichen oder traditionellen Faktoren wie Muskelkraft und Fleiß beruhende Arbeit, so hat sich in der Zeit bis zur ersten Branchenkrise in den sechziger Jahren ein anderes Konzept durchgesetzt, das sehr viel mehr auf Facharbeit aufbaute¹⁰¹. Der Vergleich mit anderen Branchen zeigt, dass dies keineswegs eine gängige Entwicklung war; im Gegenteil beschritt die Bauwirtschaft damit einen eigenen Weg, der wiederum verweist auf diese Strategie fundierende besondere Produktionsbedingungen.

Die ersten Auslagerungen, die in der zweiten Phase beginnen, haben vor allem Auswirkungen auf die Arbeitsorganisation auf der Baustelle. War vorher, als alle Arbeiten zur Errichtung des Bauwerks am Ort des zu errichtenden Bauwerks, also auf der Baustelle erledigt wurden, keine explizite Arbeitsorganisation erforderlich, weil sowieso "alle da waren" und aufgrund der noch wenig vorangeschrittenen Spezialisierung (ein

Möglichkeiten der Arbeitseinsatzstrategien und damit der Qualifikationsausstattung zu. Noch nicht einmal die implizit behauptete Wirkungsrichtung (von der Technik auf die Qualifikation) kann – trotz der gegenwärtigen Popularität dieser Interpretation – aufrecht erhalten werden (Syben 1996). Auch Christe und Jankofsky (1996) weisen darauf hin, dass der beinahe schon zum Glaubenssatz erhobene Zusammenhang von industriellem Strukturwandel und Qualifikation keineswegs auf die einfache und beliebte Formel vom gestiegenen Qualifikationsbedarf *infolge* industrieller Wandlungsprozesse zu reduzieren sei. Dies ist gerade auch für die Betrachtung möglicher künftiger Einflüsse auf die Qualifikation wichtig.

¹⁰¹ Mithin setzt sich Bauarbeit als Facharbeit erst mit der Verfestigung dieser zweiten Phase Mitte der sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts durch. Damit ist aber die historische Spanne der heute so selbstverständlichen Charakterisierung von Bauarbeit als Facharbeit eher kurz; Bauarbeit war meistens eben keine Facharbeit. Nimmt man die seit einiger Zeit formulierten Warnrufe ernst, die sich ja auf empirische Daten stützen können, so ließe sich die These aufstellen, dass mit den veränderten Bedingungen, die von der Branche vorgefunden werden, nicht ein säkulares Modell verlassen, sondern ein traditionelles wieder praktiziert wird, das Modell nämlich der nicht qualifizierten Bauarbeit.

Spezifikum, das noch heute bzw. heute wieder zumindest für einen Teil der Baustellenbelegschaft zutrifft)¹⁰² entsprechend verfügbar waren für alle etwaigen anfallenden Arbeiten, so ist nach der Ausgliederung beispielsweise der Betonherstellung genau dieses jetzt notwendig. Der Zeitpunkt des Einbringens des Betons diktiert den Ablauf der Baustelle. Nun muss geplant werden, was vorher naturwüchsig funktionierte. In dieser Phase wurden schon erkennbar weniger un- und angelernte Arbeiter nachgefragt. Baustellenarbeit begann jetzt endgültig zur Facharbeit zu werden. Auch die Maschinen wurden von Facharbeitern oder qualifizierten Maschinenführern bedient. Anders als in der stationären Industrie, in der sich in dieser Zeit das tayloristische Prinzip der Unterordnung unter die Funktion der Maschine umfassend durchsetzte, muss am Bau noch immer eher von Maschinenführung statt von Maschinenbedienung gesprochen werden. "Für die Nutzung der Geräte aber reichte einfache Arbeit nicht mehr aus, so daß mehr und mehr Maschinenführertätigkeiten entstanden sind, die Facharbeitereinsatz zur Folge haben" (Syben 1987, 675). Dies betont nochmals das Besondere im Verhältnis Mensch und Maschine im Bausektor. Der Einsatz von komplexer werdenden Geräten und Maschinen hat hier eben nicht zu dequalifizierenden Tendenzen wie in den fordistischen Leitbranchen geführt¹⁰³, sondern im Gegenteil eine – in den Lohngruppenbesetzungen und im Anteil der formal qualifizierten Facharbeiter ablesbaren – spürbare Erhöhung des durchschnittlichen Qualifikationsniveaus hervorgebracht¹⁰⁴.

Diese fortgesetzte Bedeutung des menschlichen Eingriffs in die Bauproduktion, also die niedrige Eigenfähigkeit der Apparate, wird in der Phase des kombinierten Strukturwandels und Kapazitätsabbaus, die Mitte der siebziger Jahre einsetzt, nicht nur fortgeführt, sondern nachgerade betont. Der zehn Jahre zuvor begonnene relative Bedeutungsverlust der Gruppe der Werker und Fachwerker schreitet kontinuierlich

¹⁰² Wenn von Bauarbeit als Facharbeit die Rede ist, wird regelmäßig auf die Dominanz des Generalisten auf der Baustelle hingewiesen. Weil sich – wie das oben schon dargestellt wurde – die Arbeit auf der Baustelle nicht bis ins Detail planen lässt, bleibt stets ein erhebliches Maß an Unsicherheit bestehen. Offensichtlich sind breit qualifizierte Facharbeiter mit einem ebenso breiten Arbeitszugriff am ehesten in der Lage, diese Unsicherheit zu bewältigen – und daher ökonomisch rational, trotz höherer Lohnkosten.

¹⁰³ Es war vor allem diese breite Tendenz, Arbeit zunehmend zu dequalifizieren (und damit kontrollierbar zu machen), die in den achtziger Jahren zu der industriesoziologischen Debatte um De- oder Requalifizierung geführt hat. Der Bausektor hat hier sicher nicht forschungsmotivierend gewirkt.

¹⁰⁴ Stefaniak (1981, 147) warnt vor einer vorschnellen Gleichsetzung von Beruf bzw. Stellung im Beruf ausgedrückt in der Qualifikationsstruktur und realer Tätigkeitsanforderung. Er ist sich aber des Problems gewahr, wie schwierig eine Untersuchung zur Qualifikationsstruktur ohne diese weitgehende Gleichsetzung ist ohne eine Qualifikationsanforderungsstatistik (ebd., 180). Stolze (1983) warnt davor, Inhalte und Formen der Ausbildungsforschung unmittelbar aus arbeitsplatzbezogenen Tätigkeitsanalysen abzuleiten. Die Konstruktion von Qualifikationsprofilen ausschließlich auf der Basis von Tätigkeitsanalysen laufe Gefahr, lediglich die gegebenen Anforderungen an den Arbeitsplätzen festzuschreiben, also borniert zu sein (siehe auch: Pahl, Syben 1993).

voran. Betrug deren Anteil an der Gesamtbeschäftigung 1963 noch 38 vH, so ist er von 27 vH in 1973 auf gerade noch 20 vH in 1986 zurückgegangen (alle Zahlen aus: Syben 1987, 676)¹⁰⁵. Nach wie vor scheint der qualifizierte Eingriff in die Produktion so zentral zu sein, dass, abgesehen von ausgelagerten Fertigungsschritten wie der Betonherstellung, die immer weiter automatisiert wird, die Qualifikation der Baustellenarbeiter grundlegendes Element der Personalstrategien ist. Dies hängt sicher zusammen mit den ebenso und trotz aller Technisierung fortbestehenden Restriktionen und Unwägbarkeiten der Bauproduktion. Obwohl in dieser Zeit bereits die Tätigkeiten jenseits des operativen Geschäfts zunehmen, bleibt Bauarbeit wesentlich Baustellenarbeit und als solche Facharbeit. Der Anteil der Facharbeit hat sich über den gesamten Zeitraum, vor allem aber zwischen 1963 und 1973, um zehn Prozent erhöht und sich dann auf einem Niveau knapp unter 50 vH stabilisiert¹⁰⁶.

In Bezug auf das Phänomen der trotz auch am Bau stattgefunderer Mechanisierung sogar noch unterstrichenen Bedeutung von Facharbeit, stellt Syben (1987, 676) ebenfalls fest: "In der Bauproduktion hat die Mechanisierung zu einer Qualifikationsstruktur beigetragen, die sich in charakteristischer Weise von anderen Branchen unterscheidet. Zwar sind auch hier einfache Hilfsfunktionen ersetzt worden, aber es ist nicht gleichzeitig der aus der industriesoziologischen Forschung in anderen Branchen bekannte Typus der maschinengebundenen repetitiven Teilarbeit entstanden. Handhabung der Maschinen in der Bauproduktion ist nicht einfache Maschinenbedienung, sondern durchaus qualifizierte Maschinenführung"¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Dieser Anteil hat sich seitdem weiter verringert. Zuletzt lag er gerade noch bei etwa 16 vH. Allerdings kam es in den neunziger Jahren zu einer weniger einheitlichen Entwicklung. Bis Anfang der neunziger Jahre nämlich war der Anteil der Un- und Angelernten bereits auf gut 17 vH gesunken. Bis etwa 1997 pendelte der Anteil um diesen Betrag. Erst seitdem setzt sich der Bedeutungsverlust wieder fort. Darauf wird an geeigneter Stelle in dieser Arbeit noch näher eingegangen.

¹⁰⁶ Auch hier gibt es interessante Entwicklungen seit Ende der achtziger Jahre, spätestens jedoch seit Mitte der neunziger Jahre: Zwar ist der Beobachtungszeitraum noch recht kurz, so dass momentane Zufälligkeiten nicht auszuschließen sind, aber es scheint sich ein langsamer relativer Bedeutungsverlust der Facharbeit durchzusetzen. Betrug der Anteil seit Jahren knapp 50 vH bei allerdings teilweise erheblichen Schwankungen, so hat sich seit der ersten Hälfte der neunziger Jahre ein Abwärtstrend verfestigt, so dass der aktuelle Facharbeiteranteil an der Gesamtbeschäftigung nur noch weniger als 44 vH beträgt. Dies hängt sicher mit dem insgesamt gesunkenen Anteil der Baustellenbeschäftigung zusammen, aber eben nicht nur. Auch auf diesen Aspekt wird weiter unten in dieser Arbeit noch ausführlicher eingegangen werden.

¹⁰⁷ Dass dieser Effekt keineswegs alternativlos ist, zeigt ein Blick in eine historische Darstellung: "Dem Baugewerbe konnte die Technik noch bis vor einigen Jahren wenig anhaben. Die Maschinen zum Mauern sind ein Traum geblieben. Erst die Fortschritte in der Zementgewinnung und die Ausdehnung dieser Industrie rissen auch das Baugewerbe in den Strudel der Produktionsumwälzungen. Jetzt ruhen Baukolosse auf dünnen Eisenbetonfeilern wie auf Granit. Der innere Rohbau kann gänzlich ohne handwerksmäßig gelernte Arbeiter hergestellt werden. ... Die Produktionsumwälzung wird den Hilfsarbeitern auch im Baugewerbe genügend Feld schaffen" (Hauptvorstand des Zentralverbandes der baugewerblichen Hilfsarbeiter Deutschlands 1908; zit. nach: Richter 1981, 17).

Dies ist umso bemerkenswerter, als damit nicht einfach eine – wie das oben bereits diskutiert wurde – nachholende, d.h. am fordistischen Modell ausgerichtete Modernisierung abzuleiten ist. Wollte man am einfachen Bild der technologisch rückständigen Baubranche festhalten, müssten sich in der skizzierten Entwicklung immerhin Indizien für einen positiven Zusammenhang zwischen zunehmendem Maschineneinsatz einerseits und zurückgehendem Facharbeitereinsatz andererseits finden lassen. Dies ist aber ganz offensichtlich nicht der Fall. Aus dem Fehlen dieses Zusammenhangs lässt sich die Schlussfolgerung ableiten, dass sich die Mechanisierung der Bauproduktion von der anderer Fertigungsprozesse nicht einfach nur durch eine technologische Verspätung unterscheidet. Die bauspezifische Mechanisierung folgt also nicht demselben auch in den anderen Branchen praktizierten Rationalisierungsmuster, sondern zeichnet sich durch ein anderes, alternatives Muster aus. Daraus leitet Syben (1987, 676) die These ab, dass "der besondere Verlauf der Mechanisierung der Produktion ... auch eine Ursache in den Arbeitsvollzügen selbst hat". In Anlehnung an die am Institut für Sozialforschung in München entwickelte Typologie der Arbeitsformen stellt er zwei Mechanisierungslücken im Baugewerbe fest. Es fehlten Handhabungsgeräte für die Arbeitsfunktion des montierenden Prozesstyps und diese Geräte seien zwar maschinengetrieben, aber handgeführt. Diese Mechanisierungslücken sind technologisch ursächlich begründet erstens mit der von Maschinen (als eigenfähigen Apparaten) nicht gewährleisteten Ausführungsgenauigkeit bei komplexen Handhabungs- und Fügeoperationen. Dies gilt für die Erstellung von Mauerwerk zwar nach wie vor, aber dieses Problem wurde durch den vermehrten Übergang zum Stahlbetonbau zu lösen versucht¹⁰⁸; Rationalisierung hat also nicht innerhalb derselben Fertigungsweise, sondern im Übergang von der einen zur anderen stattgefunden. Allerdings entziehen sich, soweit dabei erneut montierende Prozesse entstanden sind, auch diese wiederum bisher der Maschinerisierung. Zweitens ist die Steuerung der Transportvorgänge noch nicht automatisiert, weil die Abläufe nicht vollständig plan- und vorhersehbar sind. Anders also als in der stationären Industrie, wo Transporte von Materialien, Halbzeugen usw. schon längst Hebe- und Versetzmaschinen o.ä. übertragen wurden, die diese Vorgänge eigenfähig durchführen, weil jede Störung ausgeschlossen werden kann, ist genau dies auf der Baustelle nicht möglich¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Dies deckt sich sehr gut mit der von Janssen und Richter (1983) betriebenen Argumentation und der dort vorgenommenen Unterscheidung zwischen konventionellen und rationalisierten Baustellen. Danach sind rationalisierte Baustellen vor allem durch den Einsatz von Stahlbeton gekennzeichnet.

¹⁰⁹ Immer mal wieder werden automatisierte Baustellen und Baufertigungsstraßen spektakulär ins Gespräch gebracht. Doch noch ist das so generierte Modell von Bauarbeit (hoch technisierte, computergestützte und nur zu einem geringen Teil als Baustellenarbeit wahrnehmbare in künstlichen Umwelten mit konstanten Umgebungsbedingungen geschaffene Produkte werden den Kunden über virtuelle Animationen in Show-Rooms zugänglich gemacht; der Kunde stellt sein Produkt aus einer großen Palette von weitgehend frei kombinierbaren Komponenten zusammen wie er das heute

Diese doppelte Mechanisierungslücke verweist auf die besonderen Bedingungen der Bauproduktion. Die bereits diskutierten Momente wie Einzelfertigung und Standortgebundenheit, der Charakter des Baugewerbes als Bereitstellungsgewerbe machen *gewöhnliche* Formen der technikbasierten Rationalisierung häufig entweder sehr aufwändig und so (oder auch unabhängig davon) ökonomisch unsinnig. Rationalisierung folgt ja keinem Selbstzweck (abgesehen von ideologischen Dimensionen von Rationalisierung¹¹⁰), sondern soll dazu beitragen, den Kostpreis zu senken. Wenn dies über die Aufwändigkeit der Rationalisierungselemente nicht erreichbar scheint, findet der entsprechende Rationalisierungsschritt unter gegebenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen halt nicht statt. In der Baubranche beschränkt sich die Mechanisierung so auf die Unterstützung der gröberen und einfacheren Arbeitsvollzüge. So lassen sich spezifische Rationalisierungsschranken für die Bauproduktion postulieren, die Strategien ihrer Überwindung provozieren¹¹¹. Syben (1987, 678f) unterscheidet technologische und produktionsorganisatorische Strategien, die Versuche in der Entwicklung und Planung, das Prinzip der fertigungsgerechten Konstruktion umzusetzen, d.h. Standardisierung und Normierung von Bauteilen und Verzicht auf aufwändige Konstruktionen zur ersten Gruppe zählend. Dem steht jedoch die besondere Position der Entwerfer und vor allem der Bauherren, also der Kunden als Auftraggeber entgegen, die sich einer allzu deutlichen Standardisierung in Form von z.B. Fertigprodukten verweigern. Da der ökonomische Vorteil dieser Strategie zudem (bislang) keineswegs so enorm ist, spricht auch hier nichts für ihre besondere Durchsetzungsfähigkeit. Weiterhin zählt zu den technologischen Strategien die Entwicklung von Anlagen, die in verschiedenen Einsatzgebieten die menschliche Arbeitskraft mindestens ebenbürtig ersetzen müssten. Insbesondere bezüglich der Umgebungsbedingungen (Witterung, Schmutz, Erschütterung) und der räumlichen Souveränität (verschiedene

schon beim Autokauf tut; auf der Baustelle werden die einzelnen Komponenten wetterunabhängig von Robotern in kürzester Zeit montiert und schlüsselfertig gemacht) *Sciencefiction*.

¹¹⁰ "Ideologische Dimension" meint, dass nicht jede technische Rationalisierung notwendigerweise ökonomisch sinnvoll ist, aber trotzdem durchgeführt wird, z.B. weil der Besitz technisch komplexer Anlagen vor allem im kleinbetrieblichen Segment auch außerökonomische Motivationen kennt. Ein Beispiel aus der Holzindustrie: Bei der infolge der Krise in den achtziger Jahren angestiegenen Pleitenwelle kamen immer wieder sehr teure Apparate (z.B. sog. Fensterstraßen) in die Konkursmasse, die so wenige Betriebsstunden aufwies, dass allein die Amortisierung des Kaufpreises über Jahre hinweg nicht zu realisieren gewesen wäre; die Beibehaltung handwerklicher Produktionsweisen wäre ökonomisch weit sinnvoller gewesen (Hochstadt 1995).

¹¹¹ Das darf wiederum keinesfalls dahingehend missverstanden werden, dass es eine wie auch immer geartete selbst genügende Lust an der Rationalisierung gibt (siehe dazu die voranstehende Fußnote). Allein, die Betriebe der Baubranche stehen nicht nur untereinander in Konkurrenz, sie tun das auch als Branche gegenüber anderen Branchen. Und es ist nun das zentrale Charakteristikum der kapitalistischen Konkurrenz, dass daraus der permanente Zwang zur Rationalisierung oder Revolutionierung der Produktionsweisen (wie Marx das ausgedrückt hat) erwächst. Die Baubranche kann also nicht isoliert betrachtet werden. Sie hängt in diesem Sinne auch von der Produktivkraftentwicklung der Gesamtwirtschaft ab.

Bewegungsrichtungen, -wechsel, -dimensionen und -genauigkeit) müssten solche Anlagen überzeugen können. Gerade hier aber liegen die problematischen Rationalisierungsfelder, die dem Einsatz von robotisierten Maschinen entgegenstehen. Weiterhin ist noch die Verwandlung des Bauprozesses in einen Montageprozess zu nennen. Dazu zählen vor allem außerhalb vorgefertigte Elemente, die auf der Baustelle nur noch montiert werden, und die weitere Entwicklung von Systemschalungen. Zumindest der letzte Punkt ist inzwischen weit vorangeschritten, so dass hier tatsächlich Tätigkeiten entstanden sind, die einfacher und weniger zeitaufwändig sind.

Dennoch ist die Möglichkeit, über solche technologischen Rationalisierungsstrategien zu einem echten Rationalisierungsfortschritt zu kommen, doch eher begrenzt. Erstens reichen sie nicht aus und zweitens stoßen sie schnell an ihre ökonomische Grenze. Dies ist der Grund dafür, weshalb insbesondere auch produktionsorganisatorische Strategien verfolgt werden. Nach Syben (1987, 678) setzt dieser Strategietyp "an der Erkenntnis an, daß in der Bauproduktion die Fertigungskapazitäten der sachlich und räumlich flexible Faktor sind, dessen Einsatz um das stationäre Produkt herum organisiert werden muß". Zentrales Element dieser Strategie ist die Auslagerung einzelner Fertigungsschritte. Nicht mehr alle Produktionskapazitäten werden generell vorgehalten (also bereitgestellt), sondern nur für die Dauer des jeweiligen Einsatzes. Zwar ist die Ausgliederung einzelner Fertigungsschritte selbst keineswegs neu, doch ist die Logik dieser Vorgehensweise neu. Bisher war die Ausgliederung technisch, jetzt ist sie betriebsökonomisch begründet. Die systematische Untervergabe von Teilwerken ist die Folge dieser Strategie, die sich seit etwa Mitte der achtziger Jahre rapide entwickelt hat¹¹². Arbeitskräfte und Baugeräte werden nicht mehr vom *Hauptunternehmen*, sondern vom *Nachunternehmen* bereitgehalten. Das ökonomische Risiko wurde also weiter gereicht. Aus der so erfolgenden zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung erwachsen ein enorm gesteigener Koordinierungsaufwand und die Notwendigkeit zur genaueren Produktionsplanung. Die einzelnen Vorgänge müssen jeweils in den Gesamtplan eingebaut werden. Gerade für die fertigungsnahen Führungskräfte erwachsen so besondere Aufgaben und Schwierigkeiten der konkreten Planung, die nicht selten als anstrengend und sogar unbefriedigend und belastend empfunden werden (Ekardt u.a. 1992; Marwedel 1992). Das Problem dieses Strategietyps ist weiterhin, dass er notwendigerweise zu einer Hierarchisierung führt. Es muss Betriebe geben,

¹¹² Noch 1987/88 sagten Poliere, auf den Einsatz von Nachunternehmen befragt, aus, dass dies für *ihren* Betrieb keine oder noch keine Rolle spiele; sogar ein Rückgang der Bedeutung von Nachunternehmen auf den Baustellen wird festgestellt. Zwar lässt sich für diese Zeit statistisch sehr wohl bereits ein signifikantes Anwachsen der an Fremdunternehmen vergebenen Aufträge nachweisen, aber dies scheint im Bewusstsein oder auch der faktischen täglichen Praxis der befragten Poliere keine Rolle gespielt zu haben (Richter 1990, 26f).

die diese Strategie aktiv betreiben; genauso muss es dann aber auch Betriebe geben, mit denen diese Strategie betrieben wird. Das heißt, dass diese betriebsökonomisch motivierte Auslagerung einzelner Teilleistungen logischer und faktischer Ausgangspunkt der in den letzten Jahren voranschreitenden Segmentierung der Branche ist¹¹³.

3.5.2 Aktuelle Tendenzen

Da die gegenwärtigen auf den Bausektor und in ihm wirkenden Bedingungen Gegenstand der gesamten vorliegenden Arbeit sind und daher an vielen Stellen unter verschiedenen Gesichtspunkten thematisiert werden, sollen hier nur einige kursorische und zusammenfassende Bemerkungen gemacht werden. Da es darüber hinaus generell schwierig ist, noch laufende, in ihren Bewegungsrichtungen und Konsequenzen noch nicht sicher abzuschätzende Entwicklungen zu beschreiben¹¹⁴, werden im zweiten Teil dieses Kapitels Hypothesen zur aktuellen Dynamik des Bausektors formuliert, die bei den im Problemaufriss dargestellten Ereignisdimensionen anschließen.

Der Bausektor befindet sich in einer konjunkturellen und immer mehr auch in einer strukturellen Krise, die sich z.B. in der wachsenden Zahl der Unternehmenspleiten und der katastrophalen Lage am Arbeitsmarkt ausdrückt. Neben den konjunkturellen Faktoren hängt dies auch mit der voranschreitenden Internationalisierung der Branche zusammen, die insbesondere den sektoralen Arbeitsmarkt betrifft. Doch nicht nur der Bauarbeitsmarkt überschreitet die nationalen Schranken, auch die Unternehmen des Sektors bedienen sich inzwischen ganz selbstverständlich in einer größer gewordenen Welt. Vor allem die Unternehmen der Baustoffindustrie haben in den neunziger Jahren Produktionsstätten nach Mittel- und Osteuropa verlagert. Durch diesen Punkt in seiner Wirkung verschärft, läuft in der Bauindustrie derzeit ein Strukturwandel ab, der dazu führt, dass die tradierte Arbeitsteilung in der Branche aufgebrochen

¹¹³ Im der betriebenen Argumentation zugrunde gelegten Artikel von Gerd Syben (1987) entwickelt er diesen Gedanken noch nicht, sondern unterstellt in gewisser Weise die generelle Möglichkeit der aktiven Betreuung dieser Strategie, was – wie gezeigt – in keinem Fall funktionieren kann. Tatsächlich ist die somit begründete Branchenhierarchie bei Syben schon angelegt, wenn er schreibt, dass die rechtlich selbstständigen Nachunternehmen, die jetzt mit der Erledigung von Teilleistungen beauftragt werden, nicht "selten auch eigens gegründete Tochterfirmen" (679) seien.

¹¹⁴ Erinnert sei an dieser Stelle an die von Janssen und Richter (1983) aufgestellten Prognosen und Vermutungen bezüglich der weiteren Bewegungsrichtung des Sektors, die vor dem Hintergrund eines großindustriellen Paradigmas und tatsächlicher empirischer Hinweise getroffen wurden. Sämtliche Erwartungen, sofern sie die Industrialisierung des Bausektors implizierten, sind wenn schon nicht widerlegt, so doch bisher nicht eingetreten. Es muss mindestens gemutmaßt werden, dass die gegenwärtige hektische Suche nach neuen Lösungen ebenfalls nicht zwingend zu Neuorientierungen führen muss, auch wenn dies vermutet werden kann.

wird. Die inzwischen normale Form der Bauabwicklung ist die Generalvergabe. Das Generalunter- (GU) oder sogar Generalübernehmen (GÜ) übernimmt alle mit einem Bauprozess entstehenden Aufgaben, von der Konzeptionierung bis zur Betreuung eines Bauwerks. Beschränkte sich Bauen früher mehr oder weniger auf die bloße Bauausführung, so ist heute das Spektrum der Tätigkeiten beträchtlich angestiegen.

Dieser Prozess ist sehr facettenreich und bringt mehrere Auswirkungen mit sich, die hier wiederum nur kurz skizziert werden sollen. Die größeren Unternehmen sind immer häufiger als GU aktiv. Sie bieten ein größeres Spektrum von Tätigkeiten an, d.h. die Wertschöpfungskette ist gewachsen. Gleichzeitig ist aber ihre Fertigungstiefe zurückgegangen, d.h. sie organisieren die verlängerte Wertschöpfungskette über die Reduzierung der Eigenfertigung und die spiegelbildliche Erhöhung des an Nachunternehmen vergebenen Anteils (Bock 1996, 29f). Diese widersprüchliche Entwicklung führt dazu, dass die Hierarchiestufen in der Baubranche zunehmen. Wenige GU oder GÜ an der Spitze eines Bauprozesses dominieren viele nachgeordnete Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen. Daraus folgt neben der Zunahme illegaler oder prekärer Beschäftigungsverhältnisse vor allem die viel stärkere Notwendigkeit der Koordination des Bauprozesses (Bauwirtschaftliche ... 2000; Dressel 1997; ifa 1995). Die großen Unternehmen agieren als Dienstleister und übernehmen dabei in erster Linie Managementfunktionen. Die kleinen Unternehmen sind für die Bauausführung zuständig und also die eigentlich produktiv Tätigen. Das ist durchaus kein Prozess, der konfliktfrei abläuft. Weil heute kaum noch eine Baustelle *genügend* Gewinn abwirft, entstehen besonders scharfe Formen des Wettbewerbs, der bei gegebenen Bedingungen vor allem über den Preis ausgetragen wird. Insbesondere in den nachgeordneten Hierarchiestufen entsteht so fast schon die Notwendigkeit, Beschäftigungsverhältnisse zu praktizieren, die bis in die Illegalität reichen, jedenfalls aber immer häufiger prekär sind. Es liegt auf der Hand, dass eine solche Konstellation ungeeignet ist, den Modernisierungsbedarf, der allenthalben für die Bauwirtschaft (wieder) gesehen wird, einzulösen. Der ruinöse und auf ganz kurzfristige Interessen abgestellte Preiswettbewerb zerstört vielmehr die Grundlagen, die für eine konzertierte Neustrukturierung der Baubranche erforderlich sind¹¹⁵.

¹¹⁵ Hier soll nicht die These vertreten werden, Wettbewerb schade der Baubranche. Die für die Branche früher so typischen informellen Beziehungen zwischen Auftragnehmer und (öffentlichem) Auftraggeber haben nicht nur zu kriminellen Auswüchsen geführt, sondern ganz nebenbei über die sowieso gesicherten Profite auch nicht gerade innovationsfördernd gewirkt. Was aber aktuell zu sehen ist, stellt dies auf den Kopf: Alte Akquisitionswege und -methoden brechen weg; der Preiswettbewerb spitzt sich zu; die betriebswirtschaftlichen Zeithorizonte verkürzen sich zusehends; komplexe Abhängigkeitsbeziehungen entstehen und wachsen. Gleichzeitig aber bleiben die bekannten und für die hohen Baukosten in Deutschland ursächlich verantwortlichen chaotischen Vergabeprinzipien bestehen. Die Bemühungen, die gute alte Baubranche ins globale Zeitalter zu puschen, sind bei

Die (gesamt-)europäische Integration kann also nicht allein für jedwede Veränderung im Sektor verantwortlich gemacht werden, eher ist sie deren Katalysator. Tatsächlich besteht ein breiter Konsens, wonach sich der Sektor aufgrund verschiedener Dynamiken verändert, die sich im Grunde zu drei Entwicklungssträngen zusammenfassen lassen: Die seit einiger Zeit unbefriedigende konjunkturelle Entwicklung, der beschleunigt voranschreitende Strukturwandel und die sich verstärkende Internationalisierung der Branche. Mit Internationalisierung ist heute nicht mehr der klassische Auslandsbau gemeint, sondern die wechselseitige Verflechtung des gesamten Produktionsapparates. Gingen die Unternehmen früher äußerstenfalls mit ihren Beschäftigten ins Ausland, um dort Aufträge abzuwickeln, so meint Internationalisierung dagegen das Aufgreifen von verschiedenen Elementen. Dazu sind die Arbeitskräfte, Baustoffe, Maschinen und Produktion gleichermaßen zu zählen. Diese Entwicklungsstränge laufen auf dem Boden einer sich verändernden politisch-ideologischen Grundlage ab. Die deutsche Vereinigung wird daher auch schon mal als Symbol für die insgesamt veränderte geopolitische Lage genommen. Durch das Ende der Systemkonkurrenz konnten sich bereits entwickelnde neoliberale Positionen erst richtig durchsetzen (Bischoff 1997). Die meisten in Deutschland erfolgten gesetzlichen Änderungen, die im Sinne der neoliberalen Ideologie den Markt von Hemmnissen befreien sollten, fanden nach der Vereinigung statt. Weiterhin ist mit dem Wegfall der Systemgrenze die Welt insofern kleiner geworden, als damit plötzlich in direkter Nachbarschaft eine Billigregion liegt, die gerade bei arbeitsintensiven Produktionen zu einem verstärkten Standortwettbewerb führt (Gross 1992). Dies ist in der Bauwirtschaft um so augenfälliger und sozial schwerer auszuhalten, als dass aufgrund der *verkehrten* Faktormobilität – im Baugewerbe wandern nicht die Fertigungsstätten, sondern die Beschäftigten – die Konfrontation unmittelbar, nämlich auf der Baustelle erlebt wird. Der Wettbewerb wird nicht vermittelt über die Entscheidung für oder gegen einen Standort ausgetragen, sondern an dem einen Platz der Fertigung. Üblicherweise wird Internationalisierung in Etappen gefasst: Zunächst werden im Inland hergestellte Waren ins Ausland exportiert, dann wird dieser Warenexport vom Kapitalexport abgelöst. Die Unternehmen investieren in ausländische Standorte, internationalisieren sich also¹¹⁶. Im Bausektor funktioniert dieser Mechanismus aber nicht im klassischen Sinne, wofür die *verkehrte* Faktormobilität verantwortlich ist. Es ist schlechterdings nicht (oder nur sehr eingeschränkt) möglich, Gebäude oder Gebäudeteile an einem beliebigen Ort zu produzieren. Bauproduktion ist Produktion für den Ort, bestenfalls

diesen Vorzeichen also in erster Linie dazu geeignet, schlechte genauso wie gar nicht so schlechte Verfahrensweisen zu zerstören, aber nicht durch neue zu ersetzen. Der erhoffte Produktivitäts- und Beschäftigungsschub wird sich so jedenfalls nicht einstellen.

¹¹⁶ Für diese Schrittfolge gibt es Gründe, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann. Busch (1978) und Goralczyk (1975) erklären sie wesentlich mit dem modifizierten Wertgesetz nach Marx.

für die Region. Obwohl also die Bauindustrie als nicht-stationäre (also mobile) Industrie (mit wandernden Fertigungsstätten) gegen die stationären Industriezweige gestellt wird, ist sie in dieser Logik stärker an einen vorgegebenen Standort gebunden als die stationären Industrien, nämlich an den Standort, an dem das Produkt gebaut werden soll. Deshalb ist die entstehende Konkurrenz viel unmittelbarer und auch erlebbarer als in den stationären Industrien. Die in manchen Bereichen der Landwirtschaft (Weinlese, Spargelernte etc.) heute ebenfalls übliche Beschäftigung von temporären Arbeitsimmigranten lässt sich mit den Bedingungen der Bauwirtschaft kaum vergleichen. In der Bauwirtschaft gibt es eine beachtliche Zahl von fest beschäftigten Menschen, die im Zweifelsfalle ihren Job wegen dieser direkten Konkurrenz verlieren. In den betroffenen Bereichen der Landwirtschaft gibt es so gut wie keine Festbeschäftigung. Der allergrößte Teil der Beschäftigten wird ausschließlich für die Ernte eingestellt. Diese auf einen engen Zeitkorridor beschränkte Saisonarbeit begründet kaum ein die Subsistenz gewährleistendes Einkommen. Der Unterschied zur Bauwirtschaft ist (zugegeben sehr allgemein argumentiert) also ein doppelter: Erstens verlieren diese Menschen ihren Job nicht, sondern bekommen ihn nicht wieder. Zweitens handelt es sich nicht um Vollzeit- und Vollverdienstjobs, sondern um Zuverdienste¹¹⁷. Am Bau ist es zudem eine Konkurrenz "Mann gegen Mann". Dies soll mit dem Begriff der *verkehrten* Faktormobilität zum Ausdruck gebracht werden.

Es wird sogar behauptet, die Öffnung des Bau-Arbeitsmarktes nach Osten sei der politische Preis für die Kontrolle der mit dem Wegfall der Systemkonkurrenz entstandenen neuen Konfliktlinien gewesen¹¹⁸. Nicht zuletzt die vom "Normalitätsstandpunkt" abweichende Branchenposition bringt den Bausektor in eine Sonderrolle, die zu einem Sozialprestige führt, das sowohl Beschäftigte als auch Unternehmen und Unternehmer diskriminiert (Voswinkel 1999). Daher ist die Rolle, die die Bauarbeitgeber und ihre Verbände in der Industrieverbandsstruktur spielen, prekär, so dass die Möglichkeit, "Bauernopfer" gewesen zu sein, in der Tat nicht auszuschließen ist.

¹¹⁷ Allerdings sind die Quantitäten sehr unterschiedlich. In den relevanten landwirtschaftlichen Einsatzgebieten werden zu Erntezeiten deutlich mehr temporär immigrierte Menschen befristet beschäftigt als am Bau. Jedoch ist dies nur ein recht kurzer Zeitraum, so dass über das Jahr gerechnet die Betroffenheit im Baugewerbe sicher größer ist. Weiterhin ist diese Form der internationalen Arbeitsteilung (die eine rigider werdende Arbeitsmarktsegmentierung bedeutet) für die Landwirtschaft wie auch für das Hotel- und Gaststättengewerbe gesellschaftlich offensichtlich viel eher akzeptiert.

¹¹⁸ "Das Baugewerbe wurde im Zuge der Vereinigung beider deutscher Staaten und der Öffnung der Grenzen in den MOE-Staaten das politische 'Bauernopfer' zur Kanalisierung der befürchteten unkontrollierten Zuwanderung" (Zühlke-Robinet 1999b, 5; siehe auch: Bosch 1999b, 5). Unter Hinzuziehung des Arguments der Abhängigkeit von Migrationsbewegungen von der staatlich-administrativen Organisation von Migration im Zielland (z.B. Bade 1993; Treibel 1999) gewinnt diese Vermutung noch zusätzlich an Plausibilität.

Wichtig sind bei der Beurteilung der Faktoren, die möglichen veränderten Strategien zugrunde liegen, vor allem interdependierende, vielleicht sogar wechselseitig bestärkende interne und externe Elemente. Es wäre falsch, einseitig auf externe Gründe wie zum Beispiel die Internationalisierung zu verweisen, um Tendenzen in der heimischen Bauwirtschaft zu erklären. Auch politische Vorgaben sind dabei als externe Faktoren zu werten, weil sie von außen auf die Branche wirken und so zu Veränderungen in der Branche führen¹¹⁹. Andererseits hieße es, objektiv vorhandene geopolitische und politisch-ideologische Einflüsse zu negieren, wollte man solche Tendenzen nur mit industriellen oder jedenfalls internen Momenten erklären. Es kommt also darauf an zu ermitteln, in welcher Beziehung die einzelnen Faktoren zueinander stehen (Müller-Bachmann 1998, 17, spricht von "ineinandergreifenden Entwicklungen").

Übrigens wäre es falsch, die aufgeführten Momente von Dynamik auf die Bauwirtschaft zu beschränken. Viele der in der Bauwirtschaft sich vollziehenden Veränderungen sind auch in anderen Wirtschaftszweigen anzutreffen und können daher als allgemeine Entwicklung begriffen werden. Dazu zählen beispielsweise der steigende Druck auf die Tarifverträge und die damit einhergehende verstärkte Orientierung an einzelbetrieblichen Belangen, die vertikale Entflechtung von Produktlinien in weitgehend selbstständige Einheiten, also die Verlängerung der Marktbeziehungen in die Unternehmen hinein, der Bedeutungszuwachs der nationalstaatlichen Besonderheiten des Verwertungsprozesses, also die Bedingungen des Arbeitskräfteeinsatzes, der sozialen, ökologischen und fiskalischen Standards usw., der durch diese Entwicklungen bedingte veränderte Zugriff auf die lebendige Arbeit im Produktionsprozess mit einer (uneinheitlichen) Aufwertung qualifizierter Facharbeit bei gleichzeitiger Abwertung routinierter Tätigkeiten in Randbelegschaften und allgemein das Anwachsen von Disparitäten (Hochstadt, Janssen 1998, 12f; Bischoff 1997).

Hypothesen zum Strukturwandel der Baubranche

- Die traditionellen Bauberufe, die im Rahmen der überbetrieblich organisierten Stufenausbildung vermittelt werden, verlieren an Gewicht: Die Bedeutung der klassischen Bauausführung geht zurück und damit die Abhängigkeit von Einzelaufträgen zur (bloßen) Errichtung eines Bauwerks, für die Belegschaften und Produktions-

¹¹⁹ Dieser dem Problemkomplex nicht genügende Erklärungsansatz muss Schütt (1998) vorgehalten werden. Dies überrascht vor allem deshalb, weil Schütt selbst an anderer Stelle gute Indizien für eine sich verändernde Branche zusammenträgt und daraus Schlussfolgerungen zieht, die entschieden auf die hier geführte Argumentation der doppelten Dynamik von externen und internen Faktoren hinauslaufen (vgl. Schütt 1996).

mittel vorgehalten werden müssen. Der steigende Vorfertigungsanteil ersetzt zunehmend die Baustellenarbeit, wenn auch bisher nur auf niedrigem Niveau. Neue Techniken und Materialien reduzieren den verbleibenden Anteil weiter. Im Rahmen der sich etablierenden internationalen Arbeitsteilung könnten diese (residualen) Tätigkeiten schließlich von ausländischen Anbietern ausgeführt werden.

- Die Bedeutung der technischen, organisatorischen, planerischen und kaufmännischen Berufe, die nicht bauspezifisch sind, wächst: Inzwischen betrachten sich die großen Unternehmen des Sektors nicht mehr als Bauunternehmen im traditionellen Sinne von Rohbauunternehmen. Schon mittelständische Unternehmen versuchen sich über "Rückwärts- und Vorwärtsintegration" (Syben 1999b) auf eine stabilere und konjunkturunabhängigere Basis mit höherem Entscheidungsspielraum zu bringen. Die Tätigkeiten, für die noch bauspezifische Qualifikationen benötigt werden, werden systematisch ausgelagert und zugekauft¹²⁰. Selbst frühere Schlüsselbereiche (wie der Rohbau) werden heute nicht mehr zwangsläufig durch eigene Leute besetzt. Auch daraus folgt nicht nur eine Erhöhung der quantitativen, sondern auch der qualitativen Bedeutung von Angestelltentätigkeiten (Stroink 1997).
- Der Charakter und die Marktposition der Baubetriebe ändern sich: Nicht mehr die Errichtung eines anderswo erdachten und geplanten Bauwerks, sondern die Übernahme weiterer Aufgaben und Funktionen steht im Zentrum der strategischen Aktivitäten. Die Wertschöpfungskette wird verlängert, indem der gesamte Planungs-, Bau- und Nutzungsprozess einschließlich Grundstücksbeschaffung, Projektentwicklung, Finanzierung, Planung, Ausführung, Betreuung der Bauwerke usw. in die Geschäftstätigkeit einbezogen wird. Auf den einzelnen Wertschöpfungsstufen nimmt der Eigenanteil zu Gunsten der Steuerung der gesamten Wertschöpfungskette ab. Die Untervergabe gehört zum normalen Geschäft eines modernen Bauunternehmens oder "Baudienstleisters" (Schütt 1996)¹²¹.

¹²⁰ Diese Entwicklungsrichtung würde den Sieg der *organisationsorientierten* gegenüber der *arbeitsorientierten* Produktionsweise (Pahl u.a. 1995, 102ff; siehe auch: Stroink 1997 und Syben 1999b) bedeuten. Diese Hypothese ist daher von besonderer Bedeutung, meinte sie doch tatsächlich nicht weniger als die weitgehende Neuausrichtung des die Branche insgesamt noch immer dominierenden (und früher praktisch allein beherrschenden) Produktionskonzeptes. Die Konsequenzen, die daraus entstehen, sind nicht zu unterschätzen.

¹²¹ Diese Tendenz wird in der vorliegenden Literatur durchgängig bestätigt. Vor allem das Dilemma der Baubetriebe, als Bereitsteller am Ende der Entscheidungskette zu stehen, soll so überwunden werden. Deshalb ist die mehrfache Behauptung von Bosch und Zühlke-Robinet (z.B. 1999, 242 und 2000, 22, 67, 263, 278), der Baumarkt habe sich infolge abnehmender Wachstumsraten und wachsender Überkapazitäten vom Anbieter- zum Käufermarkt mit erhöhtem Preiswettbewerb entwickelt, nicht zu halten. Eher schon ist das Gegenteil der Fall, ist die außerordentlich mächtige Position des Kunden doch ein zentrales Charakteristikum des Bereitstellungsgewerbes. Wenn im Sinne von Anbieter- und Käufermarkt überhaupt argumentiert werden kann, dann dahingehend, dass die Betriebe ihre subalterne Position zu verbessern versuchen und dies in den vergangenen Jahren zum Teil

- Die Bedeutung des *klassischen* Bauherrn geht zurück: Im Siedlungs- und allgemein im Wohnungsbau, selbst im öffentlichen und auch im Wirtschaftsbau vollzieht sich seit einiger Zeit ein Wandel weg vom Bauherrn, der für sich und zu eigenem Gebrauch und Nutzen bauen lässt¹²². Immer mehr übernehmen Investoren die Bauherrenrolle, die für den Markt bauen und sich weniger für den Gebrauchs- und mehr für den Tauschwert des Produkts bzw. der Ware interessieren, zu dem bzw. der das Bauwerk dann wird (Syben 1999b)¹²³. Die hierin engagierten Bauunternehmen sind in ihrem gesamten Aufgabenspektrum mit einem höheren Erfordernis an Professionalität, insbesondere in allen Kostenfragen konfrontiert.

Hypothesen zur Qualifikationsfrage in der Baubranche

- Die Unternehmen werden auch durch das so genannte kostengünstige Bauen vor neue Anforderungen gestellt: Nur zu einem geringeren Teil lassen sich Preisreduzierungen im Wohnungsbau durch niedrigere Qualitäts- und Ausstattungsstandards erzielen. Ein wichtigeres Moment zur Senkung der Baupreise liegt in der Optimierung der Bauabläufe, der frühzeitigen Planungs- und Ausführungskoordination und der rationellen Erstellung von Gebäuden (Stroink, Eichener 1997). Auch mit Blick auf neue Siedlungstypen und neue Ansprüche bezüglich der Umweltverträglichkeit von Gebäuden und der mit ihrem Betrieb entstehenden Energiekosten werden die Baufirmen so mit der Notwendigkeit konfrontiert, neue Handlungsweisen und Qualifizierungsstrategien zu entwickeln, um dem sich verändernden Markt gewachsen zu bleiben.

bereits erreicht haben. Über die Verlängerung der Wertschöpfungskette gewinnen sie *Anbietermacht*.

¹²² Leider gibt es zu dieser Vermutung keine Zahlen. So werden z.B. in Dortmund zwar alle Baugenehmigungen und alle Baufertigstellungen sehr detailliert erfasst, aber es wird nicht erhoben, zu welchem Zweck der Bauherr denn bauen lässt. Nur der Bauherrentyp wird abgefragt. Dies ist kein zufälliges Problem unzureichender Datenlage, sondern strukturelles Ergebnis der Datenerhebung zugrunde liegenden Gesetze, in denen genau vorgeschrieben wird, welche Daten erhoben werden müssen. Entsprechend vorsichtig muss die im Text getroffene Behauptung geführt werden, die eben nicht mit Zahlen, sondern nur mit Indizien untermauert werden kann.

¹²³ Für privat finanzierte öffentliche Baumaßnahmen hat sich der Begriff "Public Private Partnership" (PPP) durchgesetzt: Investoren erstellen auf eigene Rechnung ein mit der öffentlichen Hand vertraglich vereinbartes Bauwerk; die öffentliche Hand leaset, mietet oder pachtet dieses Bauwerk anschließend für einen ebenso festgelegten Zeitraum und Zinssatz. Kostenersparnisse beim Bau fließen so dem Investor zu. Im Siedlungsbau gibt die britische Tradition einen guten Eindruck von den weiteren Möglichkeiten: Unter dem Titel "Design and Build" bieten dort schon seit Jahrzehnten große Bauunternehmen von der Projektentwicklung bis zum Abriss alles aus einer Hand – auch Architekten- und Ingenieurleistungen sind dabei Teil des Gesamtprodukts Bau (Janssen 1999).

- Die Qualifikationsanforderungen in den Betrieben ändern sich auch durch die zunehmende Eingliederung von Fremdpersonaltätigkeiten: Das Anforderungsprofil an das Stammpersonal erhöht sich durch den vermehrten Einsatz von Fremdpersonal im Produktionsablauf, so für Koordinierung und Überwachung (Knechtel 1992). Die Tätigkeit des Stammpersonals erfährt zwar eine Aufwertung, diese Situation kann aber zur Überforderung führen, wenn diese Arbeitskräfte nicht über das entsprechende Leistungspotenzial zur Sicherstellung von Ausführungszeiten und Qualitätsnormen verfügen¹²⁴. Zudem gehört die Nachbesserung von Mängeln in den Arbeiten von Fremdpersonal zu einem neuen Aufgabenbereich, worin eine Reduzierung des Aufgabenbereichs des Stammpersonals auf eine "Lückenbüßerfunktion"¹²⁵ liegen kann (Pahl, Syben 1993 und 1995). So droht den Betroffenen unter Umständen eine Dequalifizierung (Bosch u.a. 2000a, die von Re-Taylorisierung der Bauarbeit wegen des Einsatzes nicht optimal qualifizierter Beschäftigter sprechen).
- Die qualifikatorische Ausstattung der Betriebe droht auseinander zu fallen: Der Trend vermehrter innerbetrieblicher Weiterbildungsmaßnahmen in den Bauindustrieunternehmen dürfte sich fortsetzen. Für diese Unternehmen gehört die gezielte Ausbildung der Kernbelegschaft für z.B. arbeitsorganisatorische und technische Innovationen zum Programm; sie werden so zu Trägern und Akzeleratoren des Strukturwandels. Solche Maßnahmen werden bei den kleinen Unternehmen der Branche aus verschiedenen Gründen (Kosten, organisatorische Struktur etc.) nicht oder nicht mehr durchgeführt (Wassermann 1994). Daraus folgt die Gefahr einer mittel- und langfristigen Dequalifizierung der Beschäftigten in diesen Betrieben und dieser Betriebe insgesamt mit der Folge einer Branchensegmentierung (Hochstadt u.a. 1999), einer Verschärfung der prekarisierenden Tendenzen über den Kostenwettbewerb und der so noch wahrscheinlicheren Durchsetzung der Strategie, auf billiges Fremdpersonal zurückzugreifen (Syben 1998).
- Verlust der individuellen Bereitschaft zur Aus- und Weiterbildung: Die sich verschlechternden Beschäftigungsperspektiven im Zuge des zunehmenden Einsatzes

¹²⁴ Siehe dazu die Ergebnisse der im Sommer 2000 durchgeführten Befragung von Polieren im Dortmunder Raum, wo neben den zentralen Feldern "kostengünstiges Bauen" und "neue Bautechnologien" eben auch fremde Arbeitskräfte bzw. Billiglöhner als Faktoren des Strukturwandels mit zusätzlichen Qualifikationsanforderungen assoziiert werden (Marwedel, Kölsch 2000).

¹²⁵ Als Lückenbüßer zu arbeiten, muss nicht in jedem Fall mit dequalifizierenden Tendenzen einhergehen; jedoch ist die psychische Belastung enorm, wenn die eigene Arbeit nur noch als Restgröße empfunden wird. Daraus kann die Prognose abgeleitet werden, in kürzerer oder längerer Frist nicht mehr gebraucht zu werden. Es gibt deutliche Hinweise darauf, dass eine solche Einstellung zu nachlassender Qualifizierungsbereitschaft führt (Rürup 1995). Das Ausbessern ist auf ein reichlich enges Spektrum von Tätigkeiten beschränkt und häufig genug auf oberflächliche Aspekte reduziert. Der für den Bausektor so typische ganzheitliche Arbeitszugang geht so in erheblichem Maße verloren; qualifizierte Bauarbeiter empfinden diese Art von Arbeit als unbefriedigend (Bosch, Zühlke-Robinet 2000).

von Fremdpersonal bei gleichzeitigem Abbau des Stammpersonals wirken sich negativ auf die Entwicklung der Qualifikation aus. Mit dem Verlust der Beschäftigungssicherheit und -perspektive lässt die berufs- und betriebsspezifische Qualifikation und die ihr zugrunde liegende Qualifizierungsbereitschaft nach (Rürup 1995). Damit verschlechtern sich einerseits die Beschäftigungschancen der Arbeitskräfte weiter und andererseits wird es für die Unternehmen noch schwieriger, zukünftig geeignetes Baustellenpersonal zu rekrutieren¹²⁶.

Hypothesen zur Innovationsfähigkeit der Baubranche

- Verlust der Innovationsfähigkeit durch sinkende Qualifizierungsbereitschaft: Die Qualifikation der Arbeitskräfte bestimmt in hohem und wachsendem Maße die Möglichkeit des Umsetzens arbeitsorganisatorischer und technologischer Innovationen zur nachhaltigen Verbesserung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit (ebd.). In der scharfen Wettbewerbssituation seit Mitte der neunziger Jahre verzichten insbesondere Klein- und Mittelbetriebe zunehmend auf die Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen (Artus u.a. 1998). Dies betrifft zwar vor allem Maßnahmen der Weiterbildung, aber auch die Beteiligungsquote in der beruflichen Erstausbildung geht in diesem Branchensegment seit nunmehr über fünf Jahren zurück (BMBF 1999ff). Langfristig birgt ein solches Verhalten die Gefahr generellen Qualifikationsverlustes bzw. des Verlustes bautechnologischer Kompetenz.
- Verlust von Innovationsnotwendigkeit durch Reduzierung der Arbeitskosten: Die Möglichkeit, in großem Umfang auf kostengünstige Arbeitskräfte zurückgreifen zu können, führt zumindest zu einem partiellen Verzicht auf Innovationen. Gerade weil die Baubranche mit niedrigsten Rentabilitätswerten leben muss, ist die Neigung groß, Kosten zu reduzieren oder Ausgaben zu vermeiden. Dies gilt vor allem für die kleinen Betriebe, die nur über eine ausgesprochen dünne Kapitaldecke verfügen und häufig Auftragsbestände von nur wenigen Wochen haben. Wenn also der Kostpreis über billigere Arbeitskräfte gesenkt werden kann, ist es betriebswirtschaftlich rational, Innovationen zurückzustellen, wenn sie eine Senkung des Anteils der Arbeitskosten an der Wertschöpfung zur Folge haben. Der Innovations-

¹²⁶ Natürlich können Unternehmen Know-how auch einkaufen. Gerade unter den Vorzeichen eines sich internationalisierenden Marktes gewinnt diese Strategie an Durchsetzungskraft. Jedoch ist ihre Umsetzung an einen gewissen Marktüberblick gebunden und der wiederum braucht eine entwickelte Managementstruktur, die sich in den kleinen Betrieben der Branche kaum finden lässt. Daraus folgen Marginalisierung und Prekarisierung der Kleinbetriebe, die weder diese Strategie erfolgreich umsetzen können noch als ihr Objekt mittelbar von ihr profitieren.

zyklus wird so durch *übermäßige* (also relativ zu den anderen Produktionsmitteln) Verbilligung des Produktionsfaktors Arbeit unterbrochen (Hochstadt u.a. 1999)¹²⁷.

Hypothesen zur Segmentierung der Baubranche

- Der Wettbewerb fokussiert sich (u.a. wegen der in den frühen neunziger Jahren aufgebauten Überkapazitäten) mehr und mehr auf preisliche Aspekte: Auf dem Boden der Auflösung der politischen Grenzen in Europa und extrem unterschiedlicher Lebensbedingungen in den verschiedenen Ländern hat sich in den vergangenen Jahren ein ruinöser Preiswettbewerb breit gemacht (Peipp 1996), der im Wesentlichen zwischen den Kern- und den Randstaaten Europas stattfindet. Aufgrund des neuen Typs temporärer Migration bringen *neue Migranten* aus den Randstaaten eine erhebliche Preiselastizität in die hochpreisigen Kernstaaten mit und können sie nicht zuletzt wegen des auf den Preis fixierten Wettbewerbs als marktwerten Vorteil einsetzen¹²⁸. Wegen der außerordentlich hohen Lohndifferenzen zwischen den Ländern kommt es zu einem enormen Preisdruck in den Kernstaaten Europas. Daher kommt es hier auch vermehrt zu illegaler Beschäftigung¹²⁹.
- Die Binnendifferenzierung im Sektor selbst wächst: Während früher die strukturellen Unterschiede zwischen den Unternehmen der Baubranche eher gering waren und von den Gemeinsamkeiten übertroffen wurden, gewinnen sie heute mehr und mehr an Bedeutung. Merkmale dieser Binnendifferenzierung sind die sich etablierenden Generalunternehmen-Subunternehmen-Beziehungen, die damit verbundene Abhängigkeit der nachgeordneten Unternehmen von den großen und das Verharren der kleinen Betriebe in prekärer werdenden Nischen (Schütt 1996).
- Die Entwicklung zum Dienstleister spaltet die Branche: Die großen Unternehmen schaffen es zunehmend, sich von der reinen Bauausführung zu lösen und in Berei-

¹²⁷ Das ruhmreiche *Polder-Modell*, das in den Niederlanden seit 1982 ("Vertrag von Wassenaar") als arbeitsmarktpolitisches Paradigma die Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen über Lohnzurückhaltung verfolgt, gerät jüngst genau wegen seiner immanenten *Produktivitätssteigerungsbremse* über den Verlust des lohnkosteninduzierten Rationalisierungsdrucks in die Kritik. "Die niederländische 'Politik der Lohnmäßigung', die die technologische Dynamik bremse und die Wirtschaftsfähigkeit untergrabe, habe in die Sackgasse geführt" (SZ-NRW, 7.2.2002).

¹²⁸ Dies gilt auch nach der Einführung des Entsendegesetzes – wenn auch eingeschränkt – weiter. Allerdings sind weniger die migrierenden Arbeitskräfte selbst die unmittelbaren Nutznießer des Preisgefälles, sondern die sie einsetzenden Firmen, die einen erheblichen Teil der Lohndifferenz als Extraprofit einstreichen.

¹²⁹ Siehe dazu Nienhüser (1999), der mit der Transaktionskostentheorie zeigt, dass es bei Betonung des Preiswettbewerbs und Vernachlässigung qualitativer Aspekte des Wettbewerbs ökonomisch rational sein kann, auf illegale Märkte auszuweichen.

che vorzustoßen, die dem eigentlichen Bauen vor- oder nachgelagert sind. Sie entwickeln sich zu Dienstleistern rund um das Kernprodukt Bauen und überwinden damit die mit dem Charakter des Baugewerbes als Bereitstellungsgewerbe verbundenen spezifischen Restriktionen. Bei den kleinen Betrieben dagegen konzentriert sich das Risiko der unkalkulierbaren Entwicklung. Sie bezahlen die verstetigte Produktion von Gewinn der großen Unternehmen mit einem Zuwachs an Instabilität, was sich u.a. im Insolvenzrisiko ausdrückt, das sich auf das Segment der kleinen Betriebe konzentriert (Hochstadt u.a. 1999).

- Die Interessenunterschiede zwischen den Betrieben wachsen: Infolge dieser zunehmenden Binnendifferenzierung gewinnen betriebspartikuläre Strategien an Gewicht (Rußig u.a. 1996). Dies gilt vor allem für die großen Unternehmen, deren quantitative Bedeutung absolut und relativ zwar abnimmt, die aber aufgrund der sich auch in der Baubranche etablierenden vertikalen Integration¹³⁰ strategisch immer bedeutsamer werden. Einen Branchenkompromiss zu erzielen, wie er zum Beispiel für die Sozialkassen erforderlich war, dürfte zunehmend schwierig werden. Bereits institutionalisierte Formen von Branchenkorporatismus weisen zwar ein erhebliches Beharrungsvermögen auf, dürften aber mittelfristig ebenfalls zur Disposition stehen (Voswinkel 1999)¹³¹.

Hypothesen zur Regelungsfähigkeit der Baubranche

- Die deutsche Vereinigung hat zu einer Neupositionierung der Unternehmen geführt: Über den vereinigungsinduzierten Sonderboom kam es zum massiven Aufbau zusätzlicher Kapazitäten. Das Wiedereinschwingen in die zuvor schon krisenhafte Grundentwicklung führte zu einem weiteren Auseinanderfallen der Branche

¹³⁰ Vertikale Integration steht für die zwar juristische Unabhängigkeit der Betriebe voneinander, bei doch bestehender faktischer Abhängigkeit eines Teils der Betriebe von einem anderen. Dies kann über den zum Beispiel mit der Betriebsgröße korrelierenden Marktzugang geschehen oder mit der Fähigkeit, bestimmte Leistungen anbieten zu können. Tatsächlich deutet der massiv angestiegene Anteil von an Nachunternehmern vergebenen Leistungen darauf hin, dass sich für diese Unternehmen der Marktzugang verändert hat in der Form, dass sie heute eher über die vergebenden Unternehmen an Aufträge kommen als direkt über den Bauherrn (Goldberg 1992). Ihre dispositive Masse – sowieso schon gering genug – hat sich weiter reduziert. Sie sind nicht mehr nur gegenüber dem Projekt selbst, sondern auch gegenüber dem letztendlich verantwortlichen Unternehmen (häufig ein Generalunternehmer) weisungs- und entscheidungsgebunden. Beides – das Projekt und das übergeordnete Unternehmen – ist gegeben und von ihnen nicht zu verändern.

¹³¹ Bosch und Zühlke-Robinet (2000, 281) sehen zwar den "Vorrat an gemeinsamen Sichtweisen" der Sozialpartner noch nicht aufgebraucht. Sie sehen aber auch die auseinander fallenden Interessen, denn "der Anbietermarkt differenziert sich zunehmend aus, weshalb die Unternehmen eine geringere Schnittmenge gleicher Interessen aufweisen" (263). Die so schwindende Einheit gerate insbesondere für das Fortsetzen der bauspezifischen Berufsbildung zum Problem (210ff).

(Schütt 1998)¹³². Auch kam es zu einem weiteren Schub der sowieso vorhandenen Internationalisierungstendenzen. In den neuen Bundesländern konnte sich das westdeutsche System der industriellen Beziehungen (noch) nicht durchsetzen. Dies trägt zur forcierten Erodierung des Tarifsystems und so zu einer Infragestellung von Branchenvereinbarungen überhaupt bei.

- Das sektorielle Regelungsgeflecht verliert seine normative Kraft: Wegen der Besonderheiten des Baugewerbes hat sich historisch ein besonders intensives und dichtes Regelungsgeflecht entwickelt, das auf einer breiten Basis steht und so seine normative Wirkung entfalten kann. Dazu zählt die sektorielle Arbeitsmarktpolitik, deren Träger im Wesentlichen der Staat ist. Weiterhin hat sich auf dem Boden korporatistisch geprägter industrieller Beziehungen ein umfangreiches Tarifwerk entwickelt, das sehr häufig für allgemeinverbindlich erklärt wird, um zu verhindern, dass sich eine Außenseiterkonkurrenz etablieren kann. Unter dem Eindruck der beschriebenen Entwicklungen wird das Gesamtgeflecht empirisch und normativ infrage gestellt; damit geht die überbetriebliche Regulierung tendenziell verloren. Ob sie von einer betrieblichen ersetzt wird (bzw. werden kann), bleibt abzuwarten, eher ist ein Zustand größerer Regellosigkeit zu erwarten.

¹³² Insgesamt zählt Schütt (1998, 90) vier Gründe für die seit einigen Jahren veränderte Situation im deutschen Baugewerbe auf. Neben der deutschen Einheit nennt er den Abschluss von Werkverträgen mit Arbeitnehmern aus Mittel- und Osteuropa, die Abschaffung des Schlechtwettergeldes und die Einführung der Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Union. In dieser argumentativen Aufzählung fallen zwei Aspekte auf. Erstens gibt es bei Schütt nur (teilweise internalisierte) externe Faktoren, die für die postulierten Veränderungen verantwortlich gemacht werden (eine Gegenposition nehmen Hochstadt und Janssen 1998 ein). Er fragt auch nicht, warum die von ihm genannten Neuerungen überhaupt politisch gewollt eingeführt wurden. Dabei ist die Beantwortung dieser Frage zentral für das Verständnis der zugrunde liegenden Dynamik. Zweitens behauptet er – wie einige andere Autoren auch – fälschlicherweise die Einführung der Dienstleistungsfreiheit mit den sog. Maastrichter Verträgen. In Wirklichkeit gibt es sie aber schon sehr viel länger, auch wenn sie empirisch erst in den neunziger Jahren einige Bedeutung erlangte (Sandbrink 1998).

4 Die Entwicklung der Beschäftigung und der Beschäftigungsstruktur

4.1 Allgemeines

Im Folgenden sollen einige empirische Befunde dargestellt werden. Dazu gehören insbesondere die Beschäftigtenstruktur und die Ausbildungssituation. Veränderungen der Beschäftigungsstruktur deuten veränderte Arbeitskraftkonzepte an und führen daher sehr wahrscheinlich auch, wenn auch nur bedingt, zu Veränderungen im Ausbildungsverhalten der Betriebe. Umgekehrt kann durchaus die Behauptung aufgestellt werden, dass auch spezifische Ausbildungspolitiken zu spezifischen Beschäftigungsstrukturen führen. Beide Momente hängen also zusammen. Weiterhin hängen sie natürlich ab von einer zugrunde liegenden allgemeinen Entwicklung, zu der die konjunkturelle Lage genauso wie technische Entwicklungen oder strukturelle Veränderungen zu zählen sind.

Es lässt sich sogar die sozusagen auf den Kopf gestellte Behauptung formulieren, nämlich dass Ausbildungs- und Beschäftigungsverhalten zu weitreichenden Konsequenzen beispielsweise in der Technikanwendung oder der Arbeitsorganisation mit entsprechenden mittelbaren Auswirkungen auf die weitere Entwicklungsfähigkeit der Branche führen¹³³. Beide Aspekte könnten also zur Klärung eines möglichen mit der neuen politischen Realität in Europa oder auch neuen Konzepten begründbaren Einflusses beitragen. Zunächst soll dazu die Beschäftigungsstruktur, festgemacht an den Berufs- bzw. den Lohngruppen, untersucht werden. Die dafür verwendeten Zahlen beziehen sich auf das Bauhauptgewerbe, so dass notwendigerweise eine gewisse Erkenntnislücke bestehen bleiben muss. Denn weder die vor allem im Ausbaugewerbe wirksamen neuen politischen Verhältnisse in Europa¹³⁴ noch die vor allem in den angelagerten Büros sich durchsetzenden außerhalb des dualen Berufsbildungssystems

¹³³ Der Ansatz, der allein fragt, welche Bedürfnisse in den Betrieben formuliert werden, und daraus Qualifizierungsnotwendigkeiten ableitet, ist daher unzureichend, weil so lediglich die aktuelle und schon konkret benennbare Bedarfslage bedient werden kann. Qualifikation entsteht aber nicht nur, weil Betriebe eine entsprechende Nachfrage entwickeln. Qualifikation ist vielmehr ebenso Voraussetzung für die Entwicklung einer darauf bezogenen Nachfrage (siehe zur doppelten Dimensionalität von Ausbildung im Sinne eines sich wechselseitig bedingenden Verhältnisses von Angebot und Nachfrage bestimmter Qualifikationen: Pahl, Syben 1993; dies. 1995; Syben 1996).

¹³⁴ Bezüglich der hauptsächlichen Einsatzgebiete der neuen Arbeitsmigranten im Baugewerbe gibt es unterschiedliche Auffassungen. Syben (z.B. 1997b) geht davon aus, dass vor allem in den Kernbereichen des Rohbaus solche häufig irregulären Beschäftigungsverhältnisse zu finden sind. Die zur Kontrolle der Baustellen eingerichteten Außendienststellen des Zolls und der Arbeitsämter finden jedoch immer wieder Hinweise, dass vor allem im Bereich der Gebäudesanierung und hier in erster Linie in den Ausbaugewerken illegale Beschäftigte eingesetzt werden.

vermittelten akademischen Qualifikationen können so ausreichend erfasst werden. Dennoch können mit den verwendeten Zahlen wertvolle Hinweise für eventuelle Änderungen wenigstens innerhalb des Bauhauptgewerbes gefunden werden.

Doch bevor es in die Niederungen der Interpretation statistischer Daten geht, soll das der Einteilung in Berufs- und Lohn- bzw. Gehaltgruppen zugrunde liegende gesellschaftliche Verständnis von Qualifikation allgemein dargestellt werden. Dieser Vorspann soll eine bessere Fundierung der ansonsten leicht als empiristisch misszuverstehenden Debatte um die quantitative Entwicklung der einzelnen Beschäftigtengruppen ermöglichen. Dabei kann aber keine allgemeine qualifikationstheoretische Diskussion geleistet werden, lediglich die Näherung an einen häufig fahrlässig ungenau benutzten und allzu selbstverständlich erscheinenden Begriff ist möglich (für eine etwas ausführlichere Diskussion der Bedeutung der Qualifikation und vor allen Dingen des Unterschieds von Qualifikation und Tätigkeit siehe: Pahl, Syben 1993, 2ff).

4.2 Qualifikation – Versuch einer Näherung

Der Begriff der Qualifikation ist eingebettet in ein umfangreiches Gebäude gesellschaftlicher Wirklichkeit. Die Dynamik der Qualifikationsentwicklung als Teil des Lohnarbeitsverhältnisses unterliegt dabei verschiedenen Einflüssen, die unter gegebenen politischen Bedingungen, zu denen vor allem die politische Geografie Europas zu zählen sind, ausgesprochen widerstreitenden Charakters sind.

Wegen dieser Gesellschaftlichkeit ist es zunächst noch recht einsichtig, dass "Qualifikation" im europäischen Raum sehr unterschiedlich verstanden und verwendet wird. So lässt sich mit Clarke und Janssen (1998) stark abstrahiert sagen, dass in Frankreich Qualifikation vor allen Dingen mit der hierarchischen Stellung der Beschäftigten im Produktionsprozess ebenso wie in der Gesellschaft verbunden wird. In Großbritannien dagegen, wo schon sprachlich nur unscharf zwischen 'skills' und 'qualification' getrennt werden kann, wird Qualifikation annähernd synonym mit individuell verfügbaren praktischen Fähigkeiten zur Ausführung angeordneter Arbeitstätigkeiten verstanden. In anderen Ländern gibt es wieder andere Praxen, die auf ebenso abweichenden Begriffswelten beruhen. In Deutschland ist "Qualifikation" eng an eine durch eine Prüfung abgeschlossene und weitgehend normierte und standardisierte Berufsausbildung geknüpft und Grundlage für einen persönlichen Status im Produktionsprozess, der seinerseits normalerweise mit einem spezifischen Lohnniveau einhergeht. Dies gilt auch immer mehr für die Bauwirtschaft, wo diese enge Verknüp-

fung früher nicht durchgängig bestand (Clarke, Janssen 1998, 29; siehe auch: Eyraud, Rozenblatt 1994 und Clarke, Wall 1996). Die Unterschiede gerade zwischen dem englischen und dem deutschen Qualifikationsbegriff hängen eng zusammen mit dem Berufsprinzip, das in Deutschland dem Erwerb von Qualifikation zugrunde liegt, in Großbritannien aber weitgehend unbekannt ist. Berufsprinzip steht dabei für betriebsunspezifische Qualifikationen und eine "Ganzheit von zusammenhängenden Arbeitstätigkeiten, die über einen längeren Zeitraum als stabil angenommen werden" (Heidemann 1997, 5; siehe auch: BIBB 1995 und 1998a und Clarke, Wall 1998a)¹³⁵. Jedoch beginnt das erste Problem schon bei Betrachtung von "Qualifikation" im nationalen Raum, denn tatsächlich ist mit der eben gemachten groben Unterscheidung nach Ländern nur die mit "Qualifikation" verbundene wie auch immer geartete Position im Produktionsprozess dargestellt worden. Nicht aber wurden Genese oder Wesen von Qualifikation selbst erklärt.

Qualifikation ist notwendigerweise an ihren Träger gebunden, der sie im Arbeitsvollzug anwendet. Außerhalb des Produktionsprozesses gibt es keine Qualifikation im hier gemeinten Sinne. Qualifikation ist also eine im Produktions- und Verwertungsprozess sich erst realisierende bzw. manifestierende Potenz. Daraus folgt, dass Qualifikation Teil oder Aspekt des diesem Prozess zugehörigen Lohnarbeitsverhältnisses ist¹³⁶. Wenn die Behauptung, die Qualifikation bzw. die Dynamik der Qualifikationsentwicklung sei Bestandteil des Lohnarbeitsverhältnisses¹³⁷, näher betrachtet wird, gibt es jedoch noch ein vorgelagertes Problem. Implizit wird in diesem Satz ja gesagt, Qualifikation sei ein Aspekt des Lohnarbeitsverhältnisses, das Lohnarbeitsverhältnis also die übergeordnete Größe. Dagegen fassen Clarke und Janssen (1998, 29) diesen Zusammenhang so: "Eine Oberkategorie für die Bestimmung von Formen des Lohnarbeitsverhältnisses ist der Begriff der 'Qualifikation'. Je nachdem wie man den

¹³⁵ Soskice und Hancké (1996) beziehen Herstellung und gesellschaftliche Einbettung von Qualifikation auf unterscheidbare Formen des zeitgenössischen Kapitalismus: "Koordinierte Marktwirtschaft", "Unkoordinierte bzw. Liberale Marktwirtschaft" und "Eliten-Koordinierte Marktwirtschaft". Jede Form bringt ein je spezifisches Wirkungsgeflecht hervor. Die Nähe zu den Positionen von Clarke und Janssen bzw. Clarke und Wall bezüglich der tendenziellen Unfähigkeit Großbritanniens, in genügendem Maße Qualifikation herzustellen, begründet sich in der Nähe der zugrunde liegenden Konzepte.

¹³⁶ Schon Marx sah das so und er beruft sich seinerseits zitierend auf Sismondi: "Das Arbeitsvermögen ... ist nichts, wenn es nicht verkauft wird" (Marx 1984, 187).

¹³⁷ Der Begriff des Lohnarbeitsverhältnisses wird hier in einem weiteren Verständnis gefasst, als dies im Alltagssprachgebrauch üblich ist. Gemeint sind nicht (nur) die das konkrete Arbeitsverhältnis (also die Vertragsbeziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer) betreffenden (und im Arbeitsvertrag und in allgemein geltenden Gesetzen festgelegten) Arbeitsbedingungen. Vielmehr findet eine enge Orientierung am früher entwickelten umfassenderen Begriff statt, wonach das "Lohnarbeitsverhältnis ... ein gesellschaftliches Sozialverhältnis (ist), das nur phänomenal auf der individuellen Ebene sichtbar wird" (Hochstadt, Janssen 1998, 19).

Begriff des Lohnarbeitsverhältnisses faßt, kann man behaupten, daß verschiedene Formen des Lohnarbeitsverhältnisses auf unterschiedliche Begriffe der Qualifikation zurückgeführt werden können."

Nur selten erfolgt eine systematische Auseinandersetzung mit dem Begriff der Qualifikation. Die meisten Arbeiten begnügen sich mit der statistischen Abgrenzung von Qualifikation, die zur Bildung von Leistungsgruppen benutzt wird. Statistische Datensammlungen gliedern den gesamtgesellschaftlichen Arbeitskörper nach Leistungsgruppen, "die eine grobe Abstufung nach Qualifikation darstellen. In einer Leistungsgruppe sind aus jedem in der Erhebung angewandten Tarifvertrag eine oder mehrere Lohngruppen zusammengefaßt" (Statistisches Bundesamt 1993, 6).

Die nicht genügende begriffliche Bestimmung des Qualifikationsbegriffs führt zu der Frage, was Qualifikation denn überhaupt ist. Erfolgt eine Beschränkung auf die vom Statistischen Bundesamt vorgenommene Aufteilung, die ja implizit von einer Entsprechung von Qualifikations- und Lohnskala ausgeht, so wird damit die Auseinandersetzung mit dem Qualifikationsbegriff selbst umgangen, indem er ersetzt wird durch den sehr viel leichter zu operationalisierenden Lohnbegriff, zumal wenn er bloß quantitativ begriffen wird (und seine Rolle und sein Wesen in kapitalistischen Gesellschaften ausgeklammert bleiben). In der Tat spricht einiges für die ersatzweise Verwendung des Lohns: Sowohl auf der individuellen als auch auf der gesellschaftlichen Ebene wird fast schon reflexhaft ein je spezifisches Qualifikationsniveau mit einem korrespondierenden Lohnniveau assoziiert. Für diese Ineinssetzung hat schon Marx (1984, 184) argumentiert: "Der Wert der Arbeitskraft, gleich dem jeder andren Ware, ist bestimmt durch die zur Produktion, also auch zur Reproduktion, dieses spezifischen Artikels notwendige Arbeitszeit." Und: "Welches sind nun die Produktionskosten der Arbeitskraft? Es sind die Kosten, die erheischt werden, um den Arbeiter als Arbeiter zu erhalten und um ihn zum Arbeiter auszubilden. Je weniger Bildungsarbeit eine Arbeit daher erfordert, desto geringer sind die Produktionskosten des Arbeiters, um so niedriger ist der Preis seiner Arbeit, sein Arbeitslohn" (Marx 1969, 31).

Das Problem läßt sich nicht fassen, wenn Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation als getrennte Welten begriffen werden. Entscheidend ist die Einsicht in die Zusammengehörigkeit dieser beiden Begriffe, die eben nicht zwei auch unabhängig voneinander lebensfähige gesellschaftliche Dimensionen, sondern eine dialektische Einheit darstellen. Das Lohnarbeitsverhältnis kann ohne die Qualifikation nicht erklärt werden und die Qualifikation nicht ohne das Lohnarbeitsverhältnis. Erst gemeinsam werden sie zu einer faktischen Größe. Qualifikation im Kapitalismus ist immer nur angewendete und

verwertbare Qualifikation. Das Lohnarbeitsverhältnis ist sowohl der Behälter dieser Qualifikation als auch die Form ihrer Anwendung. Es ändert mit der Art, dem Niveau usw. der Qualifikation notwendigerweise seine Gestalt. Es kann also nicht ein und dasselbe Lohnarbeitsverhältnis mit unterschiedlichen Formen der Qualifikation geben. Erst in der Vergleichbarkeit der jeweiligen Qualifikationen werden auch die Lohnarbeitsverhältnisse vergleichbar und lassen sie sich zu Gruppen zusammenfassen und voneinander abgrenzen¹³⁸. Und umgekehrt: Erst in der Vergleichbarkeit der jeweiligen Lohnarbeitsverhältnisse werden die Qualifikationen vergleichbar, weil auch die Qualifikation mit der Art des Lohnarbeitsverhältnisses notwendig ihre Gestalt ändert. Das ist ein wesentlicher Grund für die Schwierigkeit, Qualifikation transnational zu vergleichen. Nicht nur die Qualifikation selbst, ihre Herstellung und Anwendung, sondern auch ihre Organisation im Lohnarbeitsverhältnis unterscheiden sich von Land zu Land wie sich die Lohnarbeitsverhältnisse unterscheiden. Daher kann ein Betonbauer in Großbritannien keineswegs ohne weiteres mit einem Betonbauer in Deutschland verglichen werden.

Wie gesehen, ist es nicht nur üblich, sondern auch zweckmäßig Qualifikation anhand der Lohnhöhe abzutragen bzw. zu operationalisieren. Jedoch stellt sich weiterhin die Frage, ob das eine hinreichende Grundlage zur Feststellung von Qualifikation ist, werden hier doch vermittels der Eingruppierung Arbeitstätigkeiten untersucht. Es ist aber sehr zweifelhaft, ob Arbeitstätigkeit und Qualifikation gleichgesetzt werden können? "Was man aus vorhandenen Arbeitstätigkeiten ermitteln kann, ist die qualifikatorische Mindestausstattung, die Unternehmen und Betriebe von den Beschäftigten abfordern, weil sie zur Aufrechterhaltung ihrer Geschäftstätigkeit mindestens benötigt werden, also die Untergrenze dessen, was im Berufsfeld an Qualifikationen verlangt wird" (Syben 1996, 418; siehe auch: Ders. 1997a). Außerdem (und sich implizit mit den Annahmen des Statistischen Bundesamtes deckend) wird Qualifikation üblicherweise gleichgesetzt mit der Güte einer Ausbildung. Die Ausbildungsgüte hängt normalerweise ab von der dafür aufgebrauchten Zeit und wird endlich mit einem Zertifikat belegt. Jedoch sind Ausbildung und Anwendung der erworbenen Qualifikation nicht getrennt zu betrachten. Es kommt also auch darauf an, dass eine bedarfsgerechte Qualifikation vorliegt, die in einer Erwerbsarbeit honoriert wird.

¹³⁸ Das Problem der unterschiedlichen Position von Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation ist mit dieser Festlegung ebenfalls behoben. Denn beide sind zunächst und vor allen Dingen gesellschaftliche Begriffe. Aber beide finden genauso ihren Ausdruck nur in der konkreten Anwendung. Sie sind also gleichermaßen an ihren Träger gebunden.

Mit dieser Aussage sind jedoch bereits zwei Implikationen verbunden. Erstens: Was ist bedarfsgerechte Qualifikation, wie wird sie festgestellt? "Die Frage, wieviel Qualifikation eine bestimmte Arbeitskraft braucht, geht von der unausgesprochenen Annahme aus, es gäbe für den Qualifikationsbedarf einen objektiven, außerhalb des Bildungssystems liegenden *Referenzpunkt*" (Syben 1996, 417; Hervorh. im Original) Dies ist aber nicht der Fall. Vielmehr ergibt sich der Bedarf aus dem Angebot und ergibt sich das Angebot aus dem Bedarf. Zweitens: Ist die Honorierung von Qualifikation zwangsläufig, ist sie statisch oder gesellschaftlichen Prozessen unterworfen, wer legt die jeweilige Honorierung fest? Wie lässt sich die gesellschaftliche Hierarchie der Anforderungsarten, also die gesellschaftliche Entsprechung von Status und Qualifikation begründen? Warum werden verschiedene Anforderungen in einer mehr oder weniger festen Entgeltstruktur hierarchisch abgestuft bewertet?

Hager u.a. (1985) konstatieren, dass sich hinter den Angebots- und Nachfragestrukturen komplexe Verhältnisse verbergen, die eine Hierarchisierung der Qualifikation und der Anforderungen hervorbringen. Zur Klärung der Determinanten dieser Hierarchie schlagen sie vor, zunächst die Qualifikation zu betrachten und zu unterstellen, dass in der Regel erworbene Qualifikation und Qualifikationsanforderung in etwa übereinstimmen. Diese Annahme widerspricht den Ergebnissen der eben geführten Diskussion und führt die Einschränkung bzw. Beziehung der Qualifikation auf die Verwertbarkeit im Produktionsprozess weiter. Genau in diesem Punkt, dem faktischen, ja dem zwangsläufigen Auseinanderfallen von erworbener und im Produktionsprozess angeforderter Qualifikation liegt die Ursache für die ständigen, mal latenten, mal virulenten Konflikte zwischen den Tarifparteien und den sonstigen an der beruflichen Bildung beteiligten Verbände und Institutionen. Die Unternehmen haben das Interesse, die Kosten für die Ausbildung niedrig zu halten, die involvierten Institutionen die Pflicht, den makroökonomischen Blick zu bewahren und betrachten Ausbildung als eine Angelegenheit jenseits des betrieblichen Profitstrebens¹³⁹. Die gesellschaftlichen Kosten, die aufgewendet werden müssen, um eine spezifische Qualifikation hervorzu- bringen, sind der erste hierarchiebildende, das heißt lohnskalierende Faktor. Insbesondere die Begrenztheit der Mittel, die gesellschaftlich für qualifizierende Maßnahmen zur Verfügung stehen und die (u.a. damit zu begründende) ungleiche, heißt machtfestigende Verteilung in der Bevölkerung bestätigt die Hierarchisierung.

¹³⁹ Dies gilt für Deutschland, in anderen Ländern ist schon die Existenz solcher Einrichtungen nicht durchgängig gegeben. So sind die Berufsschulen in Polen nach der Systemwende kaum noch arbeitsfähig; Ausbildung (in den Bauberufen) findet dort nur noch in den Betrieben statt (Nowak 1997; Hochstadt, Nowak 1999). In Großbritannien ist die Ausstattung der überbetrieblichen Ausbildungsstätten so schlecht, dass sie ihrer Aufgabe kaum noch nachkommen können. Neuerdings bilden sich dort Initiativen, die diese Situation ändern wollen (Clarke, Wall 1996 und 1998a).

Die Ausbildungskosten, die im Rahmen 'knapper' Mittel für Qualifizierungsprozesse anfallen, bilden den Kern eines gesellschaftlichen Wertesystems, das sich in der Form differenzierter Entlohnung niederschlägt. Dieses Wertesystem ist bestimmt durch den Zwang der Lohnabhängigen, ihre Arbeitskraft aus materieller Notwendigkeit heraus verkaufen zu müssen. Qualifikation ist in dieser subsistenzuellen Motivationsstruktur lediglich Mittel zum Zweck der Preissteigerung. Außerdem ist Ausbildung aus dem Blickwinkel der Beschäftigten nach wie vor mit 'persönlichem Verzicht' verbunden. Der gegebene Charakter der gesellschaftlichen Arbeit erzeugt auch beim Qualifizierungsaufwand das Bewusstsein von einer durch eigene Leistung erworbenen Qualifikation. Die gesellschaftliche Hierarchie der Ausbildungskosten verwandelt sich, vermittelt über das Wertesystem der Beschäftigten, in eine Bewertung der Qualifikation. Aus verausgabten Kosten und Mühen entsteht der Anspruch auf die Aneignung eines konkreten Teils des geschaffenen Neuwerts, also einen höheren Lohn. Nicht zuletzt daraus resultiert auch faktisch eine weitgehende Entsprechung von abgeforderter Qualifikation und Lohn, wie sie sich in den meisten Tarifwerken findet – auch wenn kein strikter Anforderungsbezug fixiert ist.

Jedoch kann keineswegs von einer automatischen 'Widerspiegelung' der Qualifikationskosten in einer entsprechenden Stufe auf der Lohndifferenzierungsskala gesprochen werden, sondern lediglich vom materiellen Kern der gesellschaftlichen Wertvorstellungen, die in die Lohndifferenzierung eingehen. Hager u.a. begründen diese Vermutung mit der empirisch weitgehenden Entsprechung zwischen hoher Ausbildung, dem Niveau des kulturellen und materiellen Konsums, der Vielseitigkeit der sozialen und persönlichen Interessen etc., die zeige, dass sich mit steigender Qualifikation die Bedürfnisse entfalten und damit auch die materiellen Mittel zu ihrer Befriedigung zunehmen. Allgemein gesprochen heißt das, das Niveau der durchschnittlichen Lebensbedingungen gegeben, die notwendigen Reproduktionsaufwendungen sind umso höher, je intensiver die Arbeitsverausgabung und je höher entwickelt die Qualifikation der Beschäftigten ist. Mit der tarifpolitischen Orientierung der Lohnbegründung an den Arbeitsanforderungen und mit den Lohngruppenmerkmalen in den Tarifverträgen, die im Wesentlichen auf den abgeforderten Qualifikationen basieren, sind diese beiden grundlegenden Stränge der Reproduktionskosten erfasst. Solange das Lohnarbeitsverhältnis besteht, werden sich damit unterschiedliche Vernutzungsbedingungen und Qualifikationen der Beschäftigten in Abstufungen der Löhne niederschlagen. Das heißt aber nicht, dass die konkreten Lohnrelationen sowie die Anzahl der Lohngruppen anhand unveränderlich gültiger Maßstäbe festgelegt wären. Vielmehr sind die Stufen der Differenzierung der Beschäftigten ebenso wie deren Spannweite ein Ausdruck des gesellschaftlichen Entwicklungsstandes und der konkreten Kräftever-

hältnisse zwischen Kapital und Arbeit (Hager u.a. 1985, 33f). Also: Wohl ist das Prinzip gültig, nicht aber dessen konkrete Ausgestaltung. Die Unterschiede, die Skalen und auch die jeweilige Bewertung der einen oder anderen Qualifikation sind gesellschaftlichen Prozessen unterworfen.

Dazu gehören Einflussfaktoren, die sozusagen quer zur Entsprechung Qualifikation – Entlohnung liegen, beispielsweise außerhalb der kapitalistischen Logik existierende (und häufig traditionelle) Maßstäbe. In diesem Zusammenhang müssen die Lohndifferenzen auf gegebener Qualifikationsstufe zwischen den Branchen expliziert werden. Der Hinweis auf das je konkrete Kräfteverhältnis zwischen Kapital und Arbeit kann aufgrund des jenseits der Branchenstruktur der deutschen Gewerkschaften bestehenden stark gesellschaftlichen Charakters der Tarifverhandlungen nicht ernsthaft in die Debatte geworfen werden. Auch die auf der Oberfläche der zugrunde liegenden Zusammenhänge existierenden Marktkräfte, die in der Tendenz zu einem Ausgleich führen, widersprechen diesem Hinweis. Sie tragen nämlich über das Prinzip von Angebot und Nachfrage, wozu auch Allokationseffekte zu zählen sind, sozusagen nebenbei zu einer tendenziellen Vereinheitlichung der Kräfteverhältnisse bei. Im internationalen Vergleich offenbaren sich nationale Spezifika über die zum Teil sehr stark voneinander abweichenden Lohnrelationen. Es ist zumindest nicht auszuschließen, dass auch im Baugewerbe vergleichbare Phänomene bestehen, die sich weder mit Wertschöpfung noch mit Nachfrage noch mit (wertschöpfungsbestimmender) Qualifikation begründen lassen. Insbesondere das Stigma der Bauarbeit, als nicht qualifizierte Arbeit gesehen zu werden, könnte dafür ein guter Grund sein¹⁴⁰. Zwar bestätigen Brandes u.a. (1991, 3) die zentrale Rolle der Qualifikation für die jeweilige Lohnhöhe, jedoch kennen sie durchaus auch andere lohnhöhenrelevante Momente: "The most important point of orientation and demarcation was – and still is – general vocational training of the type designed not for one specific company but acknowledged by all. Even in those areas where job evaluation systems were later to become the basis of wage classification, a completed course of vocational training has remained a decisive factor for a person's position in the wage hierarchy. Further differentiations are made according to age, sex and regional aspects. ... The concrete processes of differentiation, e.g. by qualification, by the division of manual and non-manual workers, or by branch, depend on a variety of factors that can be variously weighted historically and

¹⁴⁰ Schon bei erstem Hinsehen wird offensichtlich, dass diese Geringschätzung von Bauarbeit nicht der Realität entspricht. Jedoch ist dies ein Problem aller traditionellen Berufen, als Jedermannsberufe diskriminiert zu werden. Entsprechend schwer fällt die tarifliche Abbildung einer objektiven Tätigkeitssituation. Erst die relative Knappheit von Arbeitskräften führt zu tariflichen Erfolgen. Dies war wohl in der Baubranche bis in die achtziger Jahre hinein der Fall, in anderen Berufen oder Branchen aber nicht.

from one branch to another." Auch Welzmüller (1983, 182f) bietet mehrere Ursachen für Lohnhöhenunterschiede an. Er argumentiert, dass zumindest die groben Proportionen in den Arbeitseinkommen "aufgrund der durch die Arbeitsteilung und mit dieser unmittelbar gesetzten technologisch-arbeitsorganisatorischen Ausprägung des Produktionsapparates; aufgrund der gegebenen, sich in Positionen mit unterschiedlicher Kompetenzausstattung niederschlagenden Herrschaftsstrukturen; aufgrund tradierter gesellschaftlicher Vorstellungen je schon gegeben und nicht von kurzfristigen Schwankungen von Angebot und Nachfrage abhängig" seien. Obwohl in diesen Aussagen nicht ausdrücklich gesagt wird, auf welche Unterschiede Bezug genommen wird, ist doch klar, dass in erster Linie interindustrielle (also branchenabhängige) Lohnunterschiede gemeint sind. Betrachtet man die gegebenen Verhältnisse innerhalb einer Branche eines Landes, so ist aber davon auszugehen, dass diese Gründe weiterhin wirken. Jedoch treten sie hinter den Zusammenhang von Qualifikation und Lohn zurück, so dass eine genügend strikte und enge Verknüpfung dieser beiden Aspekte miteinander aufrechterhalten werden kann. Außenliegende Faktoren wirken hier nicht im gleichen Maße, dürfen dennoch nicht ignoriert werden.

Der Zusammenhang zwischen Qualifikation und Lohn ergibt sich also keineswegs naturwüchsig; es handelt sich dabei um ein komplexes und weitgehend im Verborgenen sich abspielendes gesellschaftliches Geflecht. Selbst Marx (1984, 211f) unterstreicht die Existenz von außerökonomischen bzw. außerkapitalistischen Faktoren: "Die Arbeit, die als höhere, kompliziertere Arbeit gegenüber der gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit gilt, ist die Äußerung einer Arbeitskraft, worin höhere Bildungskosten eingehen, deren Produktion mehr Arbeitszeit und die daher einen höheren Wert hat als die einfache Arbeit." Aber: "Der Unterschied zwischen höherer und einfacher Arbeit ... beruht zum Teil auf bloßen Illusionen oder wenigstens Unterschieden, die längst aufgehört haben, reell zu sein, und nur noch in traditioneller Konvention fortleben; zum Teil auf der hilfloseren Lage gewisser Schichten der Arbeiterklasse, die ihnen minder als andren erlaubt, den Wert ihrer Arbeitskraft zu ertrotzen. Zufällige Umstände spielen dabei so große Rolle, daß dieselben Arbeitsarten ihren Platz wechseln." Gerade der Hinweis auf die illusionsbegründeten Unterschiede ist für die Einbeziehung ideologischer Begründungszusammenhänge entscheidend.

Damit kann von der Tatsache der inneren Zusammengehörigkeit von Lohn und Qualifikation ausgegangen werden, weil beide auf dem identischen gesellschaftlichen Wirkungsgeflecht basieren. "Je weniger Bildungszeit eine Arbeit ... erfordert, desto geringer sind die Produktionskosten des Arbeiters, um so niedriger ist der Preis seiner Arbeit, sein Arbeitslohn. In den Industriezweigen, wo fast gar keine Lernzeit er-

forderlich ist und die bloße leibliche Existenz des Arbeiters genügt, beschränken sich die zu seiner Herstellung erforderlichen Produktionskosten fast nur auf die Waren, die erforderlich sind, um ihn am arbeitsfähigen Leben zu erhalten. Der Preis seiner Arbeit wird daher durch den Preis der notwendigen Lebensmittel bestimmt sein" (Marx 1969, 31). Erneut wird die (weitgehende) Entsprechung von Lohnniveau und Qualifikationsniveau bestätigt – da wie gesehen nur im Verwertungsprozess angewandtes Arbeitsvermögen (also mit Qualifikation ausgestattete Arbeitskraft) innerhalb der kapitalistischen Logik maßgeblich ist, weil nicht veräußerte Arbeitskraft nicht wirkende Arbeitskraft ist, also nicht verwertet wird, nicht zur Erhaltung des Arbeiters beiträgt. Marx (ebd., 31f) führt dazu aus: "Der Fabrikant, der seine Produktionskosten und danach den Preis der Produkte berechnet, bringt die Abnutzung der Arbeitsinstrumente in Anschlag. ... In derselben Weise müssen in den Produktionskosten der einfachen Arbeitskraft die Fortpflanzungskosten eingerechnet werden, wodurch die Arbeiterrasse instand gesetzt wird, sich zu vermehren und vernutzte Arbeitskraft durch neue zu ersetzen."

4.3 Statistische Befunde

Eine sich verändernde Branchenstruktur drückt sich vor allem in einer sich verändernden Beschäftigtenstruktur aus (Syben, Stroink 1995, 31; die tarifvertraglich definierten Berufsgruppen werden in Übersicht 4 im Anhang vorgestellt)¹⁴¹. Sollten nämlich die neue Arbeitsmigration und neue Unternehmenskonzepte (oder auch bzw. und technische, organisatorische etc. Veränderungen) zu einer sich verändernden Arbeitskräfteeinsatzstrategie führen, so würde sich das unmittelbar im Beschäftigungsverhalten der Unternehmen niederschlagen; bisher beschäftigte Arbeitnehmer bzw. Arbeitnehmertypen würden zu Gunsten anderer entweder entlassen oder nicht eingestellt oder jedenfalls relativ zurückgedrängt. Diese Verdrängungseffekte, die zuallererst eben in der sich verändernden Beschäftigtenstruktur erkennbar sein müssten, wurden in der Vergangenheit mehrfach konstatiert (z.B. Regioconsult 1995; siehe auch: Sandbrink 1998)¹⁴².

¹⁴¹ Diese Aussage erstreckt sich nicht auf die Inhalte innerhalb einer Beschäftigtenkategorie. Die statistische Bedeutung einzelner Beschäftigtengruppen impliziert noch keine tatsächlichen Tätigkeiten innerhalb dieser Gruppen (zu der Bedeutung sich verändernder Inhalte und dem Zusammenhang mit veränderten Vorgaben siehe vor allem Pahl, Syben 1993 und Syben, Stroink 1995).

¹⁴² Zum Zusammenhang von Beschäftigten- bzw. Qualifikationsstruktur und den Entwicklungen des Bausektors siehe: Janssen 1981, 55ff. In der gleichen Publikation wird auch die sich in eben der sich verändernden Beschäftigten- und Qualifikationsstruktur ausdrückende Dynamik des Sektors untersucht und festgestellt, dass sie bei weitem ausgeprägter sei als dies allgemein vermutet wird.

Betrachtet man jedoch die tatsächlichen Anteile der verschiedenen Beschäftigten-Gruppen, so lässt sich an den Daten auf den ersten Blick keine spektakuläre Veränderung in den letzten Jahren ablesen. Zwar gibt es in langer Sicht erhebliche Verschiebungen in den Anteilen der einzelnen Gruppen. Dazu ist insbesondere der starke Abbau von nicht-qualifizierten Beschäftigten (also der Werker und Fachwerker) zu zählen, deren Anteil zu Beginn der siebziger Jahre noch bei beinahe 30 vH an der Gesamtbeschäftigung lag, heute aber nur noch gut 16 vH beträgt. Die massivsten Verluste in diesem Bereich haben allerdings bis Mitte der achtziger Jahre stattgefunden. Bereits 1985 betrug der Anteil der nicht-qualifizierten gewerblichen Beschäftigten nur noch 17,5 vH. Ob der seit 1992 stattfindende gemächliche, aber kontinuierliche Rückgang von gut 18 vH auf die besagten gut 16 vH eine erneute Verschiebung weg von der unqualifizierten Arbeit andeutet, kann auf dieser allgemeinen Ebene noch nicht sicher gesagt werden. Deshalb ist eine differenziertere Analyse notwendig.

Weiterhin sind verschiedene Verschiebungen zwischen den Berufen festzustellen. Während sich der Anteil der Maurer langsam wieder dem alten westdeutschen Niveau annähert, stabilisiert sich der Anteil der Zimmerer bei gut fünf vH. Der Anteil der übrigen Baufacharbeiter, zu denen z.B. Dachdecker, Isolierer und Stuckateure gezählt werden, hat sich beinahe verdoppelt; der Anteil der sonstigen Facharbeiter, zu denen z.B. Schlosser, Kran- und Baggerführer zählen, hat sich dagegen beinahe halbiert. Diese Verschiebungen haben aber nicht dazu geführt, dass sich der Anteil der Facharbeiter insgesamt an der Gesamtbeschäftigung signifikant verändert hätte. Zwar gibt es auch hier einen Rückgang, der sich recht konstant vollzieht, aber dieser Rückgang ist doch keineswegs so spektakulär, wie man ihn erwarten könnte, wenn man von einem – durch externe Faktoren begünstigten – Strukturwandel in der Bauwirtschaft oder von neuen Arbeitskräfteeinsatzstrategien hört (Hochstadt 2000b). Seit Beginn der siebziger Jahre hat er sich gerade mal um weniger als vier Prozentpunkte von 48 vH auf knapp 44 vH verringert. Selbst wenn man zur Kenntnis nimmt, dass der Facharbeiteranteil Mitte der siebziger Jahre bei gut 50 vH lag und also in gut zwei Jahrzehnten ein Rückgang von immerhin über zehn Prozent eingetreten ist, kann (an dieser Stelle der Betrachtung) noch nicht von einem spektakulären Trend gesprochen werden. Mit diesen Zahlen werden nur die Facharbeiter erfasst. In anderen Publikationen werden zum Teil erheblich höhere Anteile gehandelt. Das liegt aber daran, dass dort neben den Facharbeitern auch die (gewerblichen) Werkpoliere, Werkmeister und Fachvorarbeiter sowie die (angestelltenversicherungspflichtigen) Poliere, Schachtmeister und Meister gezählt werden (z.B. Bosch, Zühlke-Robinet 2000). Diese gemeinsame Erfassung nicht nur in sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht, sondern auch in Bezug auf die sich abzeichnende Neuordnung der Branche

zwingend zu unterscheidender Beschäftigtengruppen wird hier als unangebracht abgelehnt, weil sich so spezifische Bewegungen nicht mehr klar erkennen lassen. Immerhin ist davon auszugehen, dass die Orientierung wenigstens der größeren Bauunternehmen weg vom Bereitstellungsgewerbe und hin zu Dienstleistungsunternehmen auch zu unterschiedlichen Resultaten für die Beschäftigten in Abhängigkeit von ihrer Stellung im Betrieb führt (Hochstadt u.a. 1999).

Der Anteil der Baustellenbeschäftigten gemessen an der Gesamtbeschäftigung verringert sich seit Jahrzehnten, seit 1990 jedoch beschleunigt. Arbeiteten 1950 noch neun von zehn Beschäftigten auf der Baustelle und waren es 1990 immer noch über acht, so sind es in den alten Ländern heute gerade noch etwas mehr als sieben (Bauwirtschaftliche ... 2000, 78)¹⁴³. Auf den Baustellen selbst hat sich der Anteil der nicht qualifizierten Beschäftigten im Verlaufe der letzten Jahrzehnte nahezu halbiert: Arbeiteten 1950 noch vier von zehn Baustellenbeschäftigten als Werker und Fachwerker, so sind es heute nur noch gut zwei. In den neunziger Jahren hat bemerkenswerterweise eine dem Gesamtprozess entgegengesetzte Entwicklung stattgefunden. Der Anteil der nicht qualifizierten Beschäftigten bezogen auf die gesamte Baustellenbeschäftigung hat sich in dieser Zeit nämlich leicht erhöht (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 76); seitdem ist er aber wieder auf seinen Ursprungswert gefallen.

Dennoch: Es bleibt die doppelte zwar gemächliche, aber doch nachweisbare Verschiebung weg von der nicht-qualifizierten zur qualifizierten Arbeit und von der gewerblichen zur nicht-gewerblichen Arbeit. Beide Veränderungen finden aber – offensichtlich unberührt von konjunkturellen Einflüssen – größtenteils bereits seit etlichen Jahren statt und können daher nicht ohne weiteres auf z.B. mit der neuen Arbeitsmigration oder schlicht der neuen europäischen Realität begründete veränderte Arbeitskonzepte zurückgeführt werden. Eher schon ist die seit einiger Zeit und über die konjunkturellen Zyklen hinweg stattfindende Neuausrichtung der Branche dafür verantwortlich zu machen, die sich gleichwohl seit der sektoriellen Krise in den achtziger Jahren beschleunigt und von der Sonderkonjunktur auf Grund der deutschen Vereinigung nur vorübergehend überlagert wurde, und in deren Folge sich der Bedarf an

¹⁴³ In den Tabellen 12 und 13 im Anhang werden von dieser Aussage abweichende Zahlen präsentiert. Dies liegt an der Nichtberücksichtigung der gewerblichen Auszubildenden und der Wertung der tätigen Inhaber als qualifizierte Baustellenbeschäftigte in dieser Tabelle. Damit soll erstens der Zweck der Ausbildung, nämlich die Heranziehung qualifizierten Baustellennachwuchses, nicht sozusagen gegen die qualifizierte Baustellenbeschäftigung gestellt werden. Zweitens soll der faktische Tätigkeitsschwerpunkt der tätigen Inhaber als Teil der qualifizierten Baustellenbelegschaft in die Wertung einfließen. Die hier im Text getroffene Aussage bezieht sich also auf eine Basis 100, während in der Tabelle eine Basis 100 minus Ausbildung genommen wird. Die Gesamttendenz wird davon aber nicht berührt.

planenden und organisierenden Tätigkeiten erhöht hat. Mit diesem Trend lässt sich – eben wegen seiner Gemächlichkeit – der Bedeutungsverlust der klassischen Arbeitnehmertypen am Bau besser erklären als mit kurzfristigen externen Veränderungen.

Allerdings scheint sich der im Beschäftigungsanteil ablesbare Bedeutungsverlust der Facharbeit seit 1990 zu verfestigen. War die Entwicklung davor von Schwankungen knapp unterhalb der 50-Prozent-Marke gekennzeichnet, ist seitdem eine recht konstante Abwärtsentwicklung erkennbar. Da gleichzeitig der Anteil der Hilfsarbeit auf niedrigem Niveau verharrt bzw. jüngst leicht sinkt, wird in dieser forcierten Abkehr von der Facharbeit eine ebenso forcierte Orientierung weg von der reinen Bauausführung hin zu dienstleistungsorientierten Tätigkeiten deutlich. Zwar ist dieser Befund noch nicht durch eine genügend lange Datenreihe bestätigt, jedoch ist er wahrscheinlicher als die Verdrängung von Facharbeit durch neue Arbeitnehmertypen, die eher (wenigstens in der ersten Zeit ihres Einsatzes) für Hilfsarbeiten eingesetzt werden dürften (Syben 1999b). Auch mit dieser noch jungen Entwicklung lässt sich also eher der sowieso stattfindende Strukturwandel bestätigen als Veränderungen aufgrund exogener Schocks.

Zur differenzierteren Analyse der zusammenfassenden Einleitung dieses Kapitels sollen nun die Entwicklungen der einzelnen Beschäftigtengruppen des Bauhauptgewerbes in Deutschland seit 1991 detailliert untersucht werden. Wenn sich die Bedingungen, die das Baugewerbe vorfindet, in der Folge der neuen politischen Situation in Europa verändert haben und sich dies in sich ändernden Arbeitskräftekonzepten ausdrücken soll, dann müsste dies in den Zahlenreihen der neunziger Jahre erkennbar werden. Deshalb beschränkt sich die folgende Diskussion auf den Zeitraum seit 1991. In der eben gemachten Einleitung wurden ja schon einige generellere Anmerkungen gemacht (für einen Gesamtüberblick siehe Tabelle 14 im Anhang).

4.3.1 Beschäftigungsentwicklung seit 1991

Bei der Beurteilung der absoluten und relativen Veränderungen der verschiedenen Beschäftigtengruppen muss der Statistikwechsel 1995 bedacht werden, der eine geradlinige Interpretation nicht zulässt. Da das Bauhauptgewerbe nur durch diesen Wechsel in der statistischen Zuordnung einzelner Teile um etwa 7 vH seiner Beschäftigten verloren hat und diese Beschäftigten nicht notwendigerweise gleichmäßig auf die verschiedenen Beschäftigtengruppen verteilt sind, kann es zu Verzerrungen kommen. Wahrscheinlich ist der Anteil der gewerblichen Beschäftigten durch diesen

Wechsel stärker gesunken als der der technischen und kaufmännischen Angestellten, denn die weggefallenen Untersektoren waren eher kleinbetrieblich strukturiert¹⁴⁴ – und in den Kleinbetrieben (nicht jedoch in den Kleinstbetrieben) der Branche ist, wie sich noch zeigen wird, der Anteil der angestellten Beschäftigten (einschließlich der ebenfalls angestellten Poliere, Schachtmeister und Meister) niedriger, der Anteil der Baustellenbeschäftigten jedoch höher als im Schnitt des Baugewerbes. Dennoch lassen sich einige Aussagen bezüglich der Beschäftigungsentwicklung machen. Dabei wird in der folgenden Interpretation (siehe dazu die Tabellen 15 und 16 im Anhang) unterschieden zwischen der Entwicklung der Beschäftigtengruppen selbst und der Beschäftigtengruppen zur Gesamtentwicklung. Die beiden zugrunde liegenden Zahlenreihen verweisen dabei selbstverständlich aufeinander.

Auf der allgemeinsten Ebene der Betrachtung bestätigt sich der – allseits bekannte und medial verstärkte – massive Beschäftigungsabbau. In den alten Ländern ging im Bauhauptgewerbe seit 1996 jeder sechste, in den neuen Ländern sogar jeder vierte Arbeitsplatz verloren. Die Unsicherheit des Statistikwechsels eingerechnet dürfte in den alten Ländern seit Beginn der Krise, das heißt binnen nur fünf bis sechs Jahren, knapp ein Viertel und in den neuen Ländern sogar knapp ein Drittel der Arbeitsplätze verloren worden sein¹⁴⁵.

In den alten Ländern gab es nur in der Gruppe der gewerblichen Auszubildenden über den Gesamtzeitraum der neunziger Jahre einen Zuwachs, in allen anderen Gruppen sank die Beschäftigung. Mit jeweils einem Verlust von etwa einem Drittel (den Statistikwechsel nicht mitgerechnet) waren die Fertigungskräfte (also Werkpoliere und Vorarbeiter, Facharbeiter, Fachwerker und Werker) am stärksten betroffen. Selbst wenn man davon ausgeht, dass gerade bei den Facharbeitern der verzerrende Effekt des Statistikwechsels am stärksten ist (dies wird durch den stärksten Rück-

¹⁴⁴ Bezogen auf Unternehmen mit wenigstens 20 Beschäftigten lassen sich mit der Unternehmensstatistik des Statistischen Bundesamtes folgende Werte ermitteln: Im Baugewerbe insgesamt arbeiteten 1999 durchschnittlich knapp 55 Beschäftigte in einem Unternehmen, im alten Bauhauptgewerbe waren es sogar fast 63, in einem der wichtigen *gewechselten* Unterbereiche 45.41 (neue Systematik) "Stuckateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei" dagegen nur 38. Siehe dazu auch die Sonderveröffentlichung des Statistischen Bundesamtes von 1995 "Beschäftigung, Umsatz und Gerätebestand der Betriebe im Baugewerbe nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93)", in der die qualitativen und quantitativen Veränderungen gegenüber der alten Systematik erläutert werden.

¹⁴⁵ Diese Zahlen betreffen wie alle folgenden erstens nur das Bauhauptgewerbe; für das Ausbaugewerbe, das sich im Detail vom Bauhauptgewerbe unterscheidet, liegen leider keine derart detaillierten (und sicheren) Zahlen vor. Zweitens werden hier nur die offiziellen Zahlen behandelt und das heißt, dass jede Form der klandestinen Beschäftigung unberücksichtigt bleibt. Die entstehende "Erklärungslücke" zwischen Produktions- und (offizieller) Beschäftigungsentwicklung ist in verschiedenen Regionen nicht unerheblich (siehe z.B. für Berlin: Regioconsult 1995).

gang zwischen 1995 und 1996 angedeutet), ändert dies am prinzipiellen Ergebnis nichts. Mit einem Verlust von deutlich über einem Viertel folgt die Gruppe der Poliere und Meister. Am geringsten mit jeweils gut zehn vH war der Beschäftigungsrückgang in den Gruppen der kaufmännischen und technischen Angestellten.

Diese Unterschiede sind keineswegs vorrangig als Ergebnis der Branchenkrise zu werten, denn obwohl der größte Teil des Beschäftigungsabbaus erst seit dem Beginn der Krise Mitte der neunziger Jahre stattgefunden hat, war die nach Beschäftigten-
gruppen zu unterscheidende disparate Entwicklung schon vorher evident. So haben sich die Beschäftigtenzahlen der kaufmännischen und technischen Angestellten im ersten Jahrfünft der neunziger Jahre um jeweils mehr als ein Zehntel aufgebaut, während in den anderen Gruppen zum Teil schon beträchtliche Verluste zu verzeichnen waren, wobei erneut die Gruppe der Facharbeiter am stärksten betroffen war.

Die Entwicklung in den neuen Ländern war zunächst noch von Restrukturierungsprozessen geprägt. So haben sich die Beschäftigtenzahlen bei den Angestellten bis 1992 stark reduziert, während sie bei den Fertigungskräften und den fertigungsnahen Führungskräften stark, bei den un- und angelernten Arbeitern sogar sehr stark gestiegen sind. Aber noch zur Mitte der neunziger Jahre und sogar danach kann nicht von einer bestimmenden Tendenz gesprochen werden, wie dies für die alten Länder durchaus möglich ist. Trotz eines ganz massiven Beschäftigungsabbaus ist die Zahl der Fachwerker und Werker im Jahr 2000 noch immer über 40 vH höher als 1991. Auf der anderen Seite des Spektrums, also als Gruppe mit den größten Beschäftigungsverlusten, stehen mit einem Rückgang um fast ein Fünftel auch hier die Facharbeiter. Die sich aus dieser Schere sozusagen ergebende Anleitungsnötigkeit wird durch eine leicht gestiegene Zahl von Polieren und Meistern abgebildet. Allerdings ist dieses kleine Plus zu relativieren durch den besonders starken Rückgang der Gruppe der Werkpoliere und Vorarbeiter seit 1996; von einem vergleichsweise hohen Ausgangsniveau ist die Beschäftigung dort um über ein Drittel zurückgegangen. Die verbleibenden zwei Gruppen der Angestellten haben noch immer einen überdurchschnittlichen Beschäftigungsabbau zu verzeichnen.

Besonders auffallend in den neuen Ländern ist daneben der starke Aufbau der gewerblichen Ausbildung bis 1996, als anderthalb mal so viele Menschen in Bauberufen ausgebildet wurden wie 1991, der gefolgt wird von einem noch stärkeren Abbau. In nur vier Jahren (von 1996 bis 2000) wurde die Zahl der gewerblichen Auszubildenden beinahe halbiert. Damit ist dies die Gruppe mit dem stärksten relativen Beschäftigungsverlust.

Auch bezüglich der anteiligen Entwicklungen lassen sich auf allgemeiner Ebene bereits einige bemerkenswerte Entwicklungen seit 1991 feststellen. Zunächst fallen unterschiedliche Tendenzen zwischen den alten und neuen Bundesländern auf, die sich allerdings auf die erste Hälfte der neunziger Jahre konzentrieren; danach setzt eher eine noch nicht abgeschlossene Phase der Annäherung zwischen den beiden Teilräumen ein. So hat sich bis 1995 der Anteil der kaufmännischen und technischen Angestellten in den alten Ländern bereits um über 10 vH erhöht, während in den neuen Ländern von einem bezogen auf die technischen Angestellten höheren Ausgangsniveau bis 1995 der anfängliche Anteil in den alten Ländern sogar unterschritten wurde; hier sank der entsprechende Wert um über 15 vH. Während sich in den alten Ländern gegen Ende der neunziger Jahre der anteilige Aufbau der Angestellten verlangsamt hat, kann in den neuen Ländern geradezu von einer Beschleunigung und damit einer Umkehrung des dortigen Trends in den Jahren zuvor gesprochen werden. Zwar liegt der entsprechende Anteil in den neuen Ländern noch immer um fast 15 vH unter dem in den alten Ländern, aber damit hat sich der Abstand seit 1996 um über 5 vH verringert.

Ebenfalls unterscheidet sich der Anteil der fertigungsnahen Führungskräfte, also der Poliere und der Werkpoliere. Beide Anteile lagen und liegen in den neuen Ländern deutlich unter denen in den alten Ländern. Doch auch hier gibt es eine Angleichung der Verhältnisse. Denn während in den alten Ländern der Anteil der Poliere usw. über den gesamten Zeitraum stagniert und der Anteil der Werkpoliere usw. deutlich zurückgeht, erhöht sich der Anteil der ersten Gruppe in den neuen Ländern erheblich und sinkt der Anteil der zweiten Gruppe weniger stark. Lag der gemeinsame Anteil der beiden Gruppen zum Beginn des Berichtszeitraums in den neuen Ländern um über ein Viertel niedriger als in den alten Ländern, so hat sich dieser Abstand zuletzt auf ein gutes Fünftel verringert.

Keine derart eklatanten Unterschiede, sondern eine ganz ähnliche Entwicklung dagegen ist bei den Facharbeitern zu beobachten. Zwar lag hier das Ausgangsniveau in den neuen Ländern um fast 15 vH höher als in den alten Ländern, doch hat sich in beiden Teilräumen seitdem der entsprechende Anteil stark verringert – sowohl in den alten wie in den neuen Ländern stärker als in jeder anderen Beschäftigtengruppe. Dabei ist der Anteilsverlust in den neuen Ländern noch höher als in den alten, so dass sich der Abstand im Jahr 2000 auf unter zehn vH verringert hat.

Der Anteil der nicht qualifizierten Beschäftigten ist in den alten Ländern in der Tendenz zwar zurückgegangen, aber anders als die Entwicklung in den anderen Beschäf-

tigtengruppen ist diese Entwicklung hier immer wieder unterbrochen von kurzfristigen leichten Erhöhungen. Dagegen ist die Entwicklung in den neuen Ländern zunächst von einem sehr starken Aufbau gekennzeichnet. Von einem Niveau ausgehend, das bei weniger als zwei Dritteln des westdeutschen lag, übertraf der Anteil der Werker und Fachwerker in Ostdeutschland den im Westen zur Mitte des Jahrzehnts sogar. In den beiden Folgejahren ging der Anteil dann ungefähr auf das Niveau in den alten Ländern zurück. Seitdem hat sich der Anteil stabilisiert.

In den alten Ländern stieg der Anteil der gewerblichen Auszubildenden bis 1997 um drei Viertel an. Seitdem sinkt der Anteil wieder, ohne allerdings bisher das Ausgangsniveau wieder erreicht zu haben. Insgesamt lag der Anteil im Jahr 2000 noch um die Hälfte höher als zehn Jahre vorher. Von einem mehr als doppelt so hohen Anteil ausgehend hat in den neuen Ländern zunächst ein anteiliger Rückgang stattgefunden, der zur Mitte der neunziger Jahre von einem Anteilsgewinn unterbrochen wurde. Seit 1997 sinkt der Anteil wieder und zwar stark; in nur drei Jahren ist er um ein Viertel zurückgegangen.

Bilanzierend lässt sich schon bei dieser allgemeinen Betrachtung feststellen, dass in den neunziger Jahren teils durch die Mitte des Jahrzehnts einsetzende Krise, teils unabhängig davon und schon vorher beginnend sich eine doppelte Bewegung abzeichnet. Erstens wachsen die beiden Gruppen der kaufmännischen und technischen Angestellten am stärksten bzw. schrumpfen am wenigsten und zweitens verhalten sich die Gruppen der Werkpoliere und Vorarbeiter, der Facharbeiter sowie der Fachwerker und Werker umgekehrt. Hier gibt es in den alten gar keine und in den neuen Ländern nur gelegentliche Zuwächse; mit Eintritt in die Krise sind die Beschäftigungsverluste in diesen Gruppen am eklatantesten. Obwohl die Gruppenentwicklungen in den alten und neuen Ländern noch sehr unterschiedlich sind, ist bei der Betrachtung ihrer jeweiligen Anteile an der Gesamtbeschäftigung insgesamt doch eine Angleichung der Beschäftigungsstruktur in den beiden Teilräumen zu konstatieren.

Da jedoch davon ausgegangen werden kann – und dies gilt es noch zu untermauern, dass es eine nach Betriebsgröße und – damit korrelierend – Position in der Branchenhierarchie unterscheidbare Arbeitskräftepolitik gibt, die sich in den Anteilen und Entwicklungen der jeweiligen Beschäftigtengruppen ausdrückt, ist eine Analyse auf dieser allgemeinen Ebene noch keineswegs hinreichend zur Beurteilung möglicher neuer Branchenentwicklungen. Deshalb sollen jetzt weitere Untersuchungen unter Einbeziehung der Betriebsgrößen durchgeführt werden.

4.3.2 Beschäftigungsentwicklung nach Betriebsgröße

Erneut zeigen sich ganz eklatante Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern, die sich aber auch in dieser tieferen Betrachtung im Zeitverlauf abschwächen (siehe dazu die Tabellen 17 und 18 im Anhang). So ist die Verteilung der Beschäftigten über die verschiedenen Betriebsgrößenklassen in den neuen Ländern zunächst sehr stark auf die großen Betriebe konzentriert, was ohne Zweifel ein Resultat der besonderen Betriebsstrukturen in der ehemaligen DDR ist, wo die Baubetriebe häufig Teil von Kombinatensystemen waren. Diese Struktur ist sehr schnell und sehr gründlich im Beobachtungszeitraum aufgelöst worden (Stolt, Syben 1996; siehe auch: Dies. 1994), so dass sich der ehemals ausgesprochen hohe Beschäftigungsanteil der Betriebe mit 200 und mehr Beschäftigten – immerhin arbeitete 1991 die Hälfte aller Baubeschäftigten in solchen Betrieben – ganz enorm auf zuletzt unter zehn vH verringert hat.

In den alten Ländern spielten die großen Betriebe in der gesamten Zeit keine – quantitativ – dominante Rolle. Der Anteil der Betriebe mit 200 und mehr Beschäftigten lag schon anfangs bei deutlich unter einem Fünftel. Zwar hat er sich mit einsetzendem Bauboom zunächst noch etwas erhöht, um jedoch schon ab 1993 bis zuletzt beständig zurückzugehen, so dass sich der sowieso schon geringe Anteil noch weiter verringert hat; im Jahr 2000 arbeitete gerade noch jeder Achte in einem Betrieb dieser Größenklassen.

Umgekehrt war der Beschäftigungsanteil der kleinen Betriebe in den neuen Ländern mit weniger als 50 Beschäftigten zu Beginn der neunziger Jahre mit etwa einem Fünftel recht gering. Doch auch hier hat sich im Zeitverlauf eine ganz erhebliche Veränderung ergeben. Im Jahr 2000 arbeiteten bereits fast zwei Drittel aller Baubeschäftigten in diesen Betrieben – das entspricht einer Verdreifachung des Anteils innerhalb einer Dekade. Damit gibt es kaum noch einen nennenswerten Unterschied zu den alten Ländern, wo 1991 etwas mehr als die Hälfte in den Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten arbeitete. Zehn Jahre später lag der Anteil beinahe exakt auf dem Niveau der neuen Länder – auch im Westen arbeiteten im Jahr 2000 fast zwei Drittel der Baubeschäftigten in diesen Betrieben. Das heißt, dass es in beiden Teilräumen eine bemerkenswerte Verschiebung weg von den großen und hin zu den kleinen Betrieben gegeben hat, die in den neuen Ländern schneller und stärker war, so dass sich im Jahr 2000 die Betriebsgrößenstrukturunterschiede weitgehend eingeebnet hatten.

Die so genannten Mittelbetriebe mit 50 bis 199 Beschäftigten stehen nicht nur in Bezug auf die Größe zwischen den kleinen und den großen Betrieben, sondern auch bezüglich der anteiligen Verschiebungen. In den alten Ländern haben diese Betriebe zwar knapp ein Zehntel ihres Anteils verloren, von dramatischen Verlusten wie bei den noch größeren Betrieben kann aber keineswegs gesprochen werden. In den neuen Ländern kann dagegen nicht in diesem Sinne von Mittelbetrieben die Rede sein, denn die Betriebe mit 50 bis 99 Beschäftigten haben ihren Anteil immerhin um fast die Hälfte erhöhen können, während die Betriebe mit 100 bis 199 Beschäftigten ein Drittel ihres Anteils verloren haben. Die Grenze verläuft also zwischen diesen beiden Betriebsgrößenklassen, so dass für die neuen Ländern von einer Zweiteilung, für die alten Länder aber von einer Dreiteilung gesprochen werden kann.

Diese Anteilsverschiebungen drücken sich auch aus in den Beschäftigungsverläufen in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen. In beiden Teilen Deutschlands lässt sich dabei ganz eindeutig ein Trend hin zu den kleinen Betrieben feststellen. In den alten Ländern ist die Beschäftigung zwar in allen Betriebsgrößenklassen zurückgegangen, aber je größer die Betriebe, desto größer sind auch die Beschäftigungsverluste. Ging in den ganz kleinen Betrieben noch nicht mal jeder zehnte Arbeitsplatz verloren (Statistikwechsel nicht eingerechnet), so war es in den Betrieben mit zehn bis 19 Beschäftigten schon jeder fünfte, in den Betrieben mit 50 bis 99 Beschäftigten immerhin jeder dritte und in den Betrieben mit 200 bis 499 schon fast jeder zweite. In den wenigen verbliebenen Betrieben mit 500 und mehr Beschäftigten schließlich gingen zwei von drei Arbeitsplätze verloren. Dies hängt natürlich auch damit zusammen, dass Betriebe, die 1991 noch in dieser Größenklasse zu finden waren, heute in darunter liegenden Größenklassen eingeordnet sind. Dies setzt sich in den Betrieben der folgenden Größenklassen so fort. Es hat also gewissermaßen ein Durchreichen nach unten stattgefunden.

In den neuen Ländern haben die Betriebe bis unter 20 Beschäftigten die Anzahl der Arbeitsplätze mehr als verdreifacht und noch in der nächsten Betriebsgrößenklasse bis 49 Beschäftigten konnte diese Zahl weit mehr als verdoppelt werden. Nach der folgenden Betriebsgrößenklasse (50-99), wo noch eine Erhöhung der Arbeitsplätze um ein Drittel stattgefunden hat, verläuft die Grenze zu den Größenklassen, die einen Arbeitsplatzabbau erlebt haben. Von einem Drittel in der Größenklasse bis 199 Beschäftigte bis zu einem Verlust von neun von zehn Arbeitsplätzen in Betrieben mit 500 und mehr Beschäftigten reicht hier das Spektrum. Auch hier ist also eine eindeutige Korrelation zwischen der Dimension der Arbeitsplatzentwicklung und der Betriebsgröße festzustellen, doch während in den alten Ländern in allen Betriebsgrößen-

Benklassen Beschäftigung verloren ging und also keine polare Situation zu finden ist, ist dies genau das Charakteristikum der neuen Länder. Auch hier wird die Dreiteilung in den alten und die Zweiteilung in den neuen Ländern bestätigt¹⁴⁶.

Noch deutlicher werden die nach Betriebsgrößenklassen unterscheidbaren Beschäftigungsstrukturentwicklungen bei der Analyse der Verläufe sowohl der verschiedenen Beschäftigtengruppen als auch der Betriebsgrößenklassen. Dabei muss immer auch die allgemeine Entwicklung der jeweiligen Größenklasse berücksichtigt werden, um relationale Aussagen machen zu können, denn erst wenn die Einzelentwicklung in Bezug zur Gesamtentwicklung betrachtet wird, kann eine mögliche Besonderheit identifiziert werden. Diese nun folgende Untersuchung soll zeigen, wie sehr sich in den neunziger Jahren die Arbeitskräftestrategien in Abhängigkeit von der Größe des jeweiligen Betriebs auseinander entwickelt haben. Dabei erfolgt eine Beschränkung auf die Typen, das heißt auf die Darstellung der Entwicklung in den in diese Typen eingeordneten Berufen wird verzichtet, ohne dass damit gesagt werden soll, diese differenzierte Entwicklung sei ohne weitere Besonderheiten abgelaufen. Tatsächlich hat es doch zum Teil, wie schon gesagt, ganz erhebliche Verschiebungen zwischen den Berufen gegeben.

4.3.3 Kaufmännische Angestellte

Bei der Betrachtung der Anteile, die die kaufmännischen Angestellten in den alten Ländern in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen haben, überrascht zunächst der sehr hohe Wert in den kleinen und ganz kleinen Betrieben (siehe dazu die Tabellen 19 und 20 im Anhang)¹⁴⁷. Während im Durchschnitt der Branche damals der Anteil

¹⁴⁶ Mit diesen Zahlen, mit denen die Zweiteilung begründet wird, lassen sich erste Zweifel am Fortbestand der behaupteten besonderen Bedeutung der Mittelbetriebe (Syben 1999b) wenigstens in den neuen Ländern anmelden. Aber auch in den alten Ländern spricht auf dieser Ebene der Betrachtung nichts für die angeblich zentrale Rolle. Gleichwohl bleiben Betriebe zwischen 20 und 100 Beschäftigten das produktive Rückgrat der Branche – doch das ist eine andere Geschichte.

¹⁴⁷ Eine Anmerkung zur benutzten sprachlichen Fassung der verschiedenen Betriebsgrößenklassen: Im folgenden Text werden Betriebe mit einem bis neun Beschäftigten als Kleinstbetriebe oder ganz kleine Betriebe bezeichnet; Betriebe mit 10 bis 49 Beschäftigte als Kleinbetriebe oder kleine Betriebe; Betriebe mit 200 bis 499 Beschäftigte als große Betriebe; Betriebe mit 500 oder mehr Beschäftigten als ganz große oder sehr große Betriebe; zusammenfassend ist auch gelegentlich von Kleinbetrieben die Rede, wenn Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten, und von Großbetrieben, wenn Betriebe mit 200 und mehr Beschäftigten gemeint sind. Dies wird aber durch die weitere Spezifizierung deutlich. Wenn von dieser sprachlichen Festlegung abgewichen wird, wird die gemeinte jeweilige Betriebsgrößenklasse (bzw. werden die gemeinten jeweiligen Betriebsgrößenklassen) besonders erklärt. Die zwischen den so geklärten Betriebsgrößenklassen liegenden Betriebe werden gelegentlich als Mittelbetriebe, meistens aber mit ihrer Betriebsgrößenklasse aufgeführt.

dieser Beschäftigtengruppe neun Prozent betrug, lag der entsprechende Wert in der untersten Betriebsgrößenklasse fast vier Prozentpunkte, in der nächstfolgenden Größenklasse immer noch mehr als einen höher. Sowohl in den Betrieben mit 10 bis 19 Beschäftigten als auch – und dies noch weit ausgeprägter – in den Betrieben bis neun Beschäftigten lag zu Beginn der neunziger Jahre der entsprechende Wert über dem Anteil, den die jeweilige Größenklasse insgesamt hat¹⁴⁸. In diesen Betrieben waren kaufmännische Angestellte 1991 mit dem Faktor 1,4 überrepräsentiert, in den kleinen Betrieben bis 19 Beschäftigten immerhin noch mit dem Faktor 1,1. In allen folgenden Betriebsgrößenklassen war diese Beschäftigtengruppen mehr oder weniger stark unterrepräsentiert. Erst in den ganz großen Betrieben wird hier wieder ein ganz kleiner positiver Wert erreicht (siehe dazu die Tabelle 21 im Anhang).

Diese *übermäßige* Zahl von kaufmännischen Angestellten gerade in den kleinsten Betrieben überrascht noch mehr, wenn man bedenkt, dass in dieser Größenklasse auch der Anteil der unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen, häufig genug "die Büroarbeit erledigenden" Ehefrauen von tätigen Inhabern, zu Beginn der neunziger Jahre mit einem Anteil von zwei vH bemerkenswert war. In allen anderen Betriebsgrößenklassen ist diese Gruppe relativ zu den anderen Beschäftigtenkategorien praktisch nicht existent und schon in Betrieben ab 20 Beschäftigten spielt sie auch absolut keine Rolle mehr. Über vier von fünf unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen arbeiten in Betrieben bis neun und weitere 15 vH in Betrieben bis 19 Beschäftigten.

Eine wesentliche Ursache für den hohen Anteil der kaufmännischen Angestellten in der kleinsten Betriebsgrößenklasse ist wohl die statistisch verzerrte Erfassung, die nicht nach dem Umfang der Beschäftigung unterscheidet. Ein Teilzeitarbeitsplatz wird hier genauso als ein Arbeitsplatz gezählt wie ein Vollzeitarbeitsplatz. Gerade in kleinen Betrieben aber dürfte der Anteil der stundenweisen Beschäftigung von Bürokräften eine wichtige Rolle spielen, so dass sich unter Hinzunahme der Arbeitsstunden die gemessene Überrepräsentierung zu einem größeren Teil erledigt haben dürfte¹⁴⁹.

¹⁴⁸ Im Anhang finden sich die allgemeinen und für eine Berücksichtigung im laufenden Text zu komplexen Darstellungen der statistisch erfassten Beschäftigung im Baugewerbe. Um Verwirrungen zu vermeiden: In den folgenden Ausführungen werden erstens die Anteile der jeweiligen Beschäftigtengruppen in den jeweiligen Betriebsgrößenklassen, zweitens das Verhältnis dieses Anteils zum Anteil der Betriebsgrößenklasse an der Gesamtbranche, drittens die Entwicklung der absoluten Beschäftigung und viertens die Verhältnisse in den alten und neuen Ländern gegenüberstellend interpretiert.

¹⁴⁹ Leider gibt die amtliche Statistik hierüber keine Auskunft. In den entsprechenden Publikationen werden nur die auf Baustellen, Bauhöfen und in Werkstätten tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden mitgeteilt. Ausdrücklich nicht einbezogen werden "die für Bürotätigkeiten geleisteten Arbeitsstunden" (Statistisches Bundesamt b 2000, 9). Auch die Berechnung der Verhältnisse auf den Baustellen hilft nicht wirklich weiter, weil auch hier nur die im Juni des jeweiligen Jahres geleisteten Ar-

Gleichwohl darf eine gewisse Überbeschäftigung nicht ausgeschlossen werden, die aber durchaus nicht als Ausdruck einer spezifischen Arbeitskräftestrategie interpretiert werden kann, sondern vor allem auf *aliquote Probleme* zurückzuführen ist; unabhängig von der Betriebsgröße fallen bestimmte bürokratische Arbeiten an, die nach unten nicht beliebig reduzierbar sind. In dieser Lesart wären kleine Betriebe in erster Linie mit dem Problem einer suboptimalen Betriebsgröße konfrontiert (ganz ähnlich argumentiert auch *Atkins*; Kommission ... 1993). Der hohe Anteil von kaufmännischen Angestellten entpuppt sich so eher als Nachteil, den die kleinen Betriebe am Markt haben¹⁵⁰, denn als Moment einer aktiv betriebenen Strategie.

In der Entwicklung der Anteile der kaufmännischen Angestellten zeigt sich das schon bekannte Bild. In den unteren Betriebsgrößenklassen haben sie sich im Zeitverlauf positiv, in den oberen negativ entwickelt. Und auch hier gibt es einen direkten Zusammenhang zur Betriebsgröße: Je größer der Betrieb, desto schlechter die Entwicklung. Allerdings muss bei dieser Betrachtungsebene unbedingt die allgemeine Entwicklung berücksichtigt werden, die dieses Bild nicht unwesentlich korrigiert, weil sich im Vergleich zur allgemeinen Entwicklung der jeweiligen Betriebsgrößenklasse dieser lineare Zusammenhang nicht mehr ohne weiteres bestätigen lässt. Denn wie schon ausgeführt, haben die Anteile der kleinen Betriebe ganz allgemein in dieser Zeit ebenfalls zugenommen. Der Anteil der Kaufleute in den kleinsten und kleinen Betrieben ist zwar innerhalb von zehn Jahren um weitere 0,4 bzw. sogar 1,4 Prozentpunkte gestiegen, damit aber doch deutlich geringer als in der Branche insgesamt, wo in dieser Zeit der entsprechende Wert um über zwei Prozentpunkte wuchs. Die überdurchschnittliche Beschäftigung von kaufmännischen Angestellten im Verhältnis zur insgesamt relativen Bedeutung der kleinsten Betriebe hat sich im Beobachtungszeitraum von einem Faktor 1,4 auf einen Faktor 1,2 halbiert. In der darüber liegenden Größenklasse hat in dieser Zeit beinahe eine Angleichung stattgefunden. Schon in Betrieben ab 50 Beschäftigten hat sich in den neunziger Jahren der *relative* Anteil der kaufmännischen Angestellten erhöht (also der Anteil dieser Beschäftigtenkategorie im Verhältnis zum allgemeinen Anteil dieser Betriebsgrößenklasse). Zwar

beitsstunden erfasst werden. Da das Arbeitsaufkommen in kleinen Betrieben saisonal stärker schwankt als in großen, lässt sich aus den ermittelbaren Stunden nicht auf die jahresdurchschnittliche Beschäftigung von kaufmännischen Angestellten rückschließen.

¹⁵⁰ Dies wurde in verschiedenen Interviews mit Inhabern solcher Kleinbetriebe bestätigt. Beklagt wurde dort häufig der hohe bürokratische Aufwand, der zu einer erheblichen Kostenbelastung führe. Dabei wurden u.a. regelmäßig die mit der korrekten Abrechnung von Leistungen, der Entlohnung und Versicherung der Beschäftigten, der Meldung bei den Sozialkassen und der Abführung von Beiträgen zusammenhängenden Anforderungen genannt. Symptomatisch scheint gerade für diese kleinsten Betriebe die enorme Ferne zu mit solchen betrieblich notwendigen Aufgaben entstehenden Arbeiten zu sein. Die Interviewpartner sehen sich selbst als Teil der *Mannschaft*, Büroarbeit wird als lästig empfunden.

ist er in Betrieben bis 200 Beschäftigten auch im Jahr 2000 noch deutlich geringer als im Branchendurchschnitt, jedoch hat sich der Rückstand um fünf bzw. acht Prozent verringert. In den Betrieben mit 200 und mehr Beschäftigten hat eine ganz erhebliche Anteilserhöhung stattgefunden. Waren kaufmännische Angestellte in Betrieben von 200 bis unter 500 Beschäftigten 1991 noch leicht unterrepräsentiert, so ist deren Anteil zehn Jahre später um mehr als ein Fünftel gestiegen. In den ganz großen Betrieben ist von einem höheren Ausgangsniveau sogar eine noch massivere Steigerung um deutlich über ein Viertel erfolgt, so dass der Anteil der kaufmännischen Angestellten dort inzwischen um über 30 vH über dem Gleichgewichtsniveau liegt. In diesen Großbetrieben war im Jahr 2000 bereits jeder siebte Beschäftigte ein kaufmännischer Angestellter; 1991 war dies nur jeder Elfte.

Diese Änderungen bedeuten eine ganz erhebliche Verschiebung in der entlang der Betriebsgrößenklassen festzumachenden Arbeitskräftestrategie. Offensichtlich ist es den kleinen Betrieben gelungen, sich in beträchtlichem Umfang von unproduktiven Teilen zu trennen. Möglicherweise ist aber auch ihre Position in der Branchenhierarchie heute so, dass bürokratische Aufgaben an Bedeutung verloren haben. Sehr wahrscheinlich hat auch die Verringerung der durchschnittlichen Betriebsgrößen zu dieser Entwicklung beigetragen. In den Betrieben der mittleren Größenklassen liegt nach wie vor eine erhebliche Unterrepräsentierung der kaufmännischen Angestellten vor, die allerdings insgesamt etwas korrigiert wurde. Diese fortbestehende geringe Zahl kaufmännischer Angestellter kann als Indiz dafür interpretiert werden, dass gerade in diesen Betriebsgrößenklassen ein sehr stark auf die Bauausführung zugeschnittenes Produktionskonzept vorliegt. Dass dabei der Anteil der Kaufleute etwas erhöht wurde, verweist auf die zunehmende Komplexität der Projekte. Dass der Anteil aber nicht deutlicher erhöht wurde, verweist andererseits darauf, dass nicht der Versuch unternommen wurde, sich neu zu interpretieren bzw. zu positionieren. Diese Unternehmen sind nach wie vor ganz überwiegend als Rohbauunternehmen weiterhin Bauunternehmen im klassischen Sinne und keine Projektentwickler, Betreiber oder allgemein Dienstleister. Der in den großen Betrieben sehr stark gestiegene Anteil der kaufmännischen Angestellten dagegen verweist auf deren in dieser Zeit etabliertes verändertes Produktionsmodell; in keiner anderen Betriebsgrößenklasse ist der Versuch, sich von der reinen Bauausführung zu emanzipieren, so deutlich wie hier. Dass gerade die "Rückwärtsintegration" (Syben 1999b), also z.B. die Projektentwicklung, zu erheblichen zusätzlichen kaufmännischen Aufgaben führt, liegt auf der Hand. Dass trotz der in den neunziger Jahren verstärkten Auslagerungen von Arbeiten der Anteil gerade dieser Beschäftigtengruppe so stark gestiegen ist, ist beredtes Zeugnis für ihre zentrale Bedeutung in der Betreuung neuer Strategien.

Es kann also bereits zu diesem Zeitpunkt der Analyse mit Fug und Recht ein Auseinanderdriften der von den Betrieben verfolgten Strategien entlang der Betriebsgröße konstatiert werden. Im Zuge dieser Entwicklung werden die kleineren Betriebe im Vergleich zu den größeren noch stärker auf das operative Geschäft verwiesen, die größeren Betriebe übernehmen dabei die logistischen und strategischen Aufgaben¹⁵¹.

In den neuen Bundesländern haben sich die Verhältnisse seit 1991 noch viel grundlegender und auch in den Dimensionen bei weitem ausgeprägter geändert. Einer Verfünffachung der Zahl der kaufmännischen Angestellten in den Betrieben bis unter 20 Beschäftigten steht der Verlust von drei von vier bzw. sogar von neun von zehn Arbeitsplätzen in dieser Gruppe in den beiden oberen Betriebsgrößeklassen gegenüber. Die Betriebe in den dazwischen liegenden Größenklassen liegen auch in der Entwicklung der Zahl dieser Arbeitsplätze zwischen den beiden skizzierten Extremen, wobei in Betrieben bis unter 100 Beschäftigten ein Zuwachs, in größeren Betrieben ein Abbau solcher Arbeitsplätze erfolgte. Damit hat sich die Zahl der kaufmännischen Angestellten in den unteren beiden Betriebsgrößeklassen ungefähr doppelt so stark erhöht wie die Beschäftigung in diesen Betrieben insgesamt. In den anderen Größenklassen lagen derart unterschiedliche Entwicklungen nicht vor, dennoch lassen sich einige signifikante Unterschiede benennen: So ist die Gesamtentwicklung in Betrieben von 50 bis unter 100 Beschäftigten positiv, aber die Entwicklung bei den kaufmännischen Angestellten fällt mit einer um ein Drittel weniger starken Erhöhung dahinter zurück; und die Dynamik in diesen Betrieben war sowieso nicht so dynamisch wie in den kleineren Betrieben. In den darüber liegenden Größenklassen sind durchweg Beschäftigungsverluste zu verzeichnen, aber obwohl diese Verluste in Betrieben zwischen 100 und 200 Beschäftigten mit etwa einem Drittel der Gesamtbeschäftigung vergleichsweise glimpflich, wenn auch bereits weit überdurchschnittlich ausfallen, ist der Verlust an kaufmännischen Arbeitsplätzen mit einem *Vorsprung* von einem Drittel relativ dazu am größten. In den beiden obersten Größenklassen sind zwar die Beschäftigungsverluste absolut und relativ am größten, die allgemeine Entwicklung und die der kaufmännischen Angestellten sind aber ungefähr ausgeglichen.

¹⁵¹ Diese Entwicklung muss dabei keineswegs unumkehrbar sein. Denn schon heute sind die Versuche der großen Unternehmen unübersehbar, sich gerade auch im logistischen und allgemein verwalten den Bereich von Teilaufgaben zu lösen. Zu diesem Zweck werden – und dies keineswegs erst neuerdings – Büros ausgegründet z.B. in der Form, dass ehemals fest beschäftigte Angestellte jetzt als selbstständige Anbieter von Leistungen fungieren. Setzt sich dieser Trend fort, so dürfte schon in mittlerer Frist der Anteil der kaufmännischen Angestellten wieder sinken – es sei denn, diese Unternehmen verabschieden sich noch rascher auch von ihrer Baustellenbelegschaft.

In der Betrachtung der Verteilung der kaufmännischen Angestellten in den einzelnen Größenklassen im Vergleich zu deren Gesamtgewicht fällt *grosso modo* eine Verschiebung zu den kleinen Betrieben auf. Waren in den kleinen Betrieben 1991 kaufmännische Angestellte stark unterrepräsentiert, so hat sich dies in den vergangenen zehn Jahren geradewegs ins Gegenteil verkehrt. Bei über den Gesamtzeitraum andauernder Unterrepräsentierung in Betrieben zwischen 20 und 50 Beschäftigten hat sich diese Lücke doch stark verringert. In allen größeren Betrieben hat die Beschäftigung von kaufmännischen Angestellten im Vergleich zur sonstigen Beschäftigung einen Bedeutungsverlust erfahren, der in den verschiedenen Größenklassen zwischen gut sechs und knapp 18 Prozent schwankt. Dabei besteht allein in den ganz großen Betrieben weiterhin eine Überrepräsentierung.

Dies zeigt sich auch in den Anteilen der kaufmännischen Angestellten in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen. Von einem durchschnittlichen Anteil ausgehend, der 1991 exakt auf westdeutschem Niveau lag, hat im Verlauf von zehn Jahren ganz anders als im Westen sogar eine leichte Reduzierung dieses Werts stattgefunden. In den neuen Ländern waren Kaufleute in den ganz kleinen Betrieben nur halb so oft anzutreffen wie im Westen und auch in den kleinen Betrieben ist ihr Anteil nur unwesentlich höher und noch immer deutlich geringer als in den Betrieben der gleichen Größenklasse in den alten Ländern. Dagegen lag dieser Anteil schon in Betrieben mit 50 oder mehr Beschäftigten sogar über dem in diesen Betrieben im Westen erreichten Wert. Heute ist mehr als jeder zehnte Beschäftigte in den kleinsten und kleinen Betrieben und auch in den ganz großen Betrieben ein kaufmännischer Angestellter. Es hat also eine rapide Zunahme in den unteren Größenklassen, aber eine nicht geringe Abnahme dieses Anteils in den Betrieben ab 50 Beschäftigten gegeben.

Unterhalb dieser den Gesamtzeitraum umfassenden Beobachtung jedoch lassen sich ganz erhebliche Unsicherheiten feststellen. Während die neunziger Jahre in den alten Ländern eine reichlich konstante Verschiebung der Beschäftigungsrelationen bedeuteten und daher von einer sehr starken Tendenz gesprochen werden kann, ist dies in den neuen Ländern ganz und gar nicht der Fall. In allen Größenklassen dominieren unstete Entwicklungen im Detail, die aber auf eine darunter liegende Dynamik verweisen. So hat in der ersten Hälfte der neunziger Jahre eine forcierte Angleichung an westdeutsche Verhältnisse stattgefunden, die häufig über das Ziel hinausschoss. Um die Mitte des Jahrzehnts wurde dies dann wieder korrigiert. Aber trotz dieser Erklärung bleibt ein guter Teil der ostdeutschen Veränderungen zufällig, das heißt auf dieser Ebene der Betrachtung von noch nicht aufzulösenden Brüchen durchsetzt. Wahrscheinlich muss das gesamte Jahrzehnt als Restrukturierungs- und Anpassungs-

phase interpretiert werden, in der vieles von den Akteuren erst gelernt und probiert werden musste. Auch die sich verändernden Eigentumsverhältnisse und hier insbesondere die Politik der in die neuen Länder expandierenden westlichen Großunternehmen spielen hier wie die um 1996 einsetzende Krise eine gewichtige Rolle.

4.3.4 Technische Angestellte

Die Verteilung der technischen Angestellten in den Baubetrieben der alten Länder unterscheidet sich sehr stark von der der kaufmännischen Angestellten (siehe dazu die Tabellen 22 und 23 im Anhang). Hier gibt es eine deutliche relative Dominanz der größeren und großen Betriebe. So arbeitete 1991 nur ein knappes Drittel aller technischen Angestellten in Betrieben unter 50 Beschäftigten, aber ein gutes Drittel in den großen Betrieben mit 200 und mehr Beschäftigten. Zwar ist die Dynamik in den kleinen Betrieben bis unter 50 Beschäftigten mit einem Plus von 6,5 vH von 1991 bis 2000 deutlich größer als im Durchschnitt der Branche, wo in der gleichen Zeit die Zahl der Arbeitsplätze in diesem Bereich um über ein Zehntel abgebaut wurde; zwar ist gerade in den großen Betrieben dieser Arbeitsplatzabbau enorm, wo einer von sieben bzw. sogar vier von zehn Arbeitsplätze verloren gingen, doch ist damit unter Berücksichtigung der jeweiligen allgemeinen Entwicklung eine fortgesetzte Betonung der relativen Dominanz der großen Betriebe bei diesem Beschäftigtentyp festzustellen, die im Beobachtungszeitraum nur geringfügig geschwächt wurde. In den Betrieben zwischen 50 und 500 Beschäftigten hat sich das Gewicht der technischen Angestellten um ein Fünftel bis ein Viertel erhöht (siehe dazu die Tabelle 24 im Anhang). In den ganz kleinen Betrieben liegt der Anteil der technischen Angestellten hingegen nur bei der Hälfte dessen, was einer durchschnittlichen Vertretung entspräche; und in dieser Größenklasse ist dieser gewichtete Anteil mit einem Minus von fast sechs Prozent sogar noch weiter gesunken. In den Betrieben bis unter 20 Beschäftigten sieht es kaum besser aus. Auch in den Betrieben bis unter 50 Beschäftigten bleibt es bei einer – wenn auch weniger ausgeprägten – Unterrepräsentierung dieses Beschäftigtentyps. Erst in den darüber liegenden Größenklassen beginnt die Überrepräsentierung der technischen Angestellten, die mit der Betriebsgröße noch zunimmt und in den Betrieben über 200 Beschäftigten bei deutlich mehr als dem doppelten Niveau des insgesamten Gewichts dieser Größenklassen liegt.

Dasselbe Bild zeigt sich in den Anteilen, die diese Beschäftigtengruppe in den verschiedenen Größenklassen hat. Arbeitete 1991 gerade mal jeder 30. Beschäftigte in den Kleinstbetrieben als technischer Angestellter, erhöhte sich dieser Anteil schon zu

diesem Zeitpunkt streng mit der Betriebsgröße. Schon in den Betrieben zwischen 50 und 99 Beschäftigten war der entsprechende Anteil um zwei Drittel höher. In den Großbetrieben mit 500 und mehr Beschäftigten schließlich arbeitete mehr als jeder siebte Beschäftigte in dieser Kategorie; dies entspricht dem Viereinhalbfachen des Anteils in den Kleinstbetrieben. Im Jahr 2000 hat sich diese Verteilung nicht geändert. In allen Größenklassen wurde der Anteil der technischen Angestellten erhöht, wobei mit einem Plus von jeweils über 50 vH die relativ größte Steigerung in den Betrieben zwischen 50 und 499 Beschäftigten erzielt wurde. In den Betrieben zwischen 200 und 499 Beschäftigten ist damit fast ein den Großbetrieben identischer Stand erreicht. Hinter diese stürmische Entwicklung fallen einerseits mit einem Plus von gut 15 vH die Großbetriebe, womit aber immer noch die Spitzenposition gewahrt bleibt, und andererseits mit einem Plus von 20 vH die Kleinstbetriebe, so dass der Abstand über alle Betriebsgrößenklassen kaum verändert ist. Jedoch hat sich die Distanz der Kleinstbetriebe zu den Betrieben der folgenden Größenklassen ganz erheblich erhöht: Arbeiteten 1991 in der nächsten Größenklasse nur knapp sechs Prozent mehr technische Angestellte, so war dies im Jahr 2000 mit zwölf Prozent immerhin ein doppelt so großer Abstand. Dieselbe Veränderung (also die Verdopplung des Abstands) liegt im Vergleich zu den Betrieben zwischen 20 und unter 50 Beschäftigten vor, wo heute 40 vH mehr technische Angestellte arbeiten als in den Kleinstbetrieben und schon in der nächsten Größenklasse sind es mehr als doppelt so viele.

In dieser Struktur offenbart sich eine spezifische Arbeitsteilung in der Branche. Während die kleinen Betriebe, die in aller Regel ihren Schwerpunkt in der Bauausführung haben, nicht mit der technischen Erarbeitung der Projekte zu tun haben, sondern diese Leistungen von außen beziehen oder als Teil eines Projektes sozusagen vorfinden, ist dies genau der Job der größeren Betriebe. Mit zunehmender Betriebsgröße steigt auch der Komplexitätsgrad der Projekte. Schlüsselfertiges Bauen beispielsweise wird so gut wie nicht von Betrieben unter 50 Beschäftigten durchgeführt¹⁵². Der im Beobachtungszeitraum andauernde und sich verstärkende Bedeutungsverlust der Beschäftigung von technischen Angestellten in den kleinen und vor allem ganz kleinen Betrieben deutet auf eine auch in Bezug auf die Komplexität der Projekte und der in diesen Projekten zu erledigenden Aufgaben auseinander fallende Branchenstruktur

¹⁵² Natürlich spricht nichts dagegen, dass auch kleinere Betriebe schlüsselfertig (SF) bauen, z.B. könnte die erforderliche Fertigungskompetenz und -komplexität über die Kooperation mit anderen Betrieben hergestellt werden. Jedoch braucht SF eine bestimmte Ausführungskomplexität, die ein Unterschreiten einer bestimmten Betriebsgröße kaum möglich erscheinen lässt. Im Zuge der durchgeführten Gespräche wurde nur ein Betrieb mit 40 Beschäftigten *gefunden*, der im SF-Bereich aktiv ist, ein weiterer noch etwas kleinerer Betrieb äußerte das Vorhaben, gemeinsam mit anderen ortsansässigen Betrieben "Leistungen aus einer Hand" anzubieten bzw. anbieten zu wollen.

hin. Kleine Betriebe werden in dieser Hinsicht immer mehr zu bloß noch ausführenden Einheiten, die immer weniger in der Lage sind, selbst technische Entwicklungen zu betreiben bzw. Projekte technisch wenigstens zu begleiten. Die skizzierte Entwicklung in den neunziger Jahren kann durchaus dahingehend interpretiert werden, dass die Kleinstbetriebe technisch vom Rest der Branche abgehängt worden sind.

Zur Gruppe der technischen Angestellten (wie auch zu der als nächste Kategorie zu behandelnden Gruppe der Poliere, Schachtmeister und Meister) müssen – die zuletzt gemachten Aussagen etwas relativierend – die tätigen Inhaber gerechnet werden, die 1991 immerhin ein Fünftel der in der kleinsten Betriebsgrößenklasse Arbeitenden stellten. Die allermeisten dieser tätigen Inhaber haben eine gewerbliche Ausbildung mit entsprechender Fortbildung zum Meister (gelegentlich auch zum Polier oder Techniker, seltener zum Ingenieur). Diese Personengruppe ist sowohl aufgrund ihrer sozialen Position im Betrieb als auch aufgrund ihrer fachlichen Qualifikation in der Lage, wesentliche technische Arbeiten selbst durchzuführen¹⁵³. Darin drückt sich nicht unbedingt in jedem Fall eine betriebliche Notwendigkeit aus, häufig ist die besondere Technikkompetenz auch ein Mittel der betrieblichen Autorität und damit der Sicherstellung hierarchischer Bezüge. Addierte man diese Gruppe zu der der technischen Angestellten, so würde 1991 allein in den Betrieben unter zehn Beschäftigten (und hier vor allem spielen die tätigen Inhaber eine besondere quantitative Rolle) die Zahl der technischen Angestellten um das Siebenfache erhöht werden. Da in den neunziger Jahren nicht nur die Zahl dieser kleinsten Betriebe gestiegen ist und mit ihr die Zahl der tätigen Inhaber, sondern sich auch der Anteil dieser Gruppe um weitere fünf Prozent erhöht hat, ist der relative Rückgang der technischen Angestellten in dieser Betriebsgrößenklasse zumindest teilweise geklärt. Die Bedeutung von Teilzeitarbeitsplätzen dürfte in dieser Beschäftigtengruppe keine größere Rolle spielen. Der wichtigere Erklärungsansatz bleibt die unterschiedliche Reichweite der Betriebe entlang ihrer Größe. Noch immer gibt es eine dieser Vorgabe entsprechende Projektstruktur; kleine Betriebe betreiben kleine Projekte, große Betriebe große. Mit der Größe des Projekts steigt der technische Aufwand (siehe dazu auch: Syben 1999b, 116). Damit ist ein zweites Moment der Branchendifferenzierung benannt.

¹⁵³ "Technische Aufgaben ... werden gerade in Kleinbetrieben oft von den Inhabern selbst wahrgenommen, die nicht selten auch Bauingenieure sind oder von Polieren ... Zusätzliche Ingenieure werden in solchen Firmen kaum beschäftigt" (Syben 1999b, 115). Der Hinweis auf die Durchführung technischer Aufgaben durch Poliere kann mit den weiter unten für diese Beschäftigtengruppe diskutierten Zahlen nicht aufrecht gehalten werden. Auch die Vermutung, die Inhaber kleiner Betriebe seien häufig Ingenieure, muss zumindest bezweifelt werden. Dennoch bleibt die Grundaussage richtig, nach der die Inhaber die technischen Aufgaben wahrnehmen.

Der Arbeitsplatzgewinn in den neuen Ländern ist in Bezug auf die technischen Angestellten in den kleinen Betrieben ganz enorm und in den Kleinstbetrieben noch größer als bei den kaufmännischen Angestellten. In nur zehn Jahren wurde in dieser Größenklasse die Anzahl der entsprechenden Arbeitsplätze um beinahe das Fünffache erhöht. Dies darf aber nicht überschätzt werden, weil die absolute Zahl mit nur 336 so gering war, dass diese immense Erhöhung (auf 1990) doch nicht zu einer im Vergleich zur Gesamtbeschäftigung in der Branche spürbaren Größe wird¹⁵⁴ und Zufälligkeiten ebenfalls nicht auszuschließen sind, die durch die geringen Werte begünstigt werden. In den Betrieben bis 50 Beschäftigten bleibt der Zuwachs von Arbeitsplätzen in dieser Kategorie trotz der erwähnten Dynamik um ungefähr zehn Prozent hinter dem der kaufmännischen Angestellten zurück. Erst in der nächstfolgenden Größenklasse ändert sich dies; hier ist der Zuwachs im technischen Bereich dreimal so hoch wie im kaufmännischen. Doch geht der relative Zugewinn entlang der Betriebsgrößenklassen sehr stark zurück; obwohl in den Betrieben mit 50 bis 99 Beschäftigten die Anzahl der Arbeitsplätze um zwei Drittel anstieg, wurde damit doch nur ein Achtel des Wertes in den Kleinstbetrieben erreicht.

In Betrieben mit mindestens 100 Beschäftigten ging die Zahl der technischen Angestellten zwischen einem Fünftel bis zu über vier Fünftel zurück. Damit ist der Arbeitsplatzabbau in diesem Bereich in diesen Größenklassen zwar wiederum sehr groß, aber doch erheblich geringer als bei den kaufmännischen Angestellten. Über alle Betriebsgrößenklassen hinweg gerechnet ist die Gruppe der technischen Angestellten in den neuen Ländern mit einem Zehntel zwar von einem ähnlich großen Arbeitsplatzabbau betroffen wie die entsprechende Beschäftigtenkategorie in den alten Ländern. Aber anders als dort, wo dieser Wert ja positiv von der Gesamtentwicklung abweicht, wird damit in den neuen Ländern ein überdurchschnittlich schlechtes Resultat erzielt. Hier gehen relativ zum Ausgangsniveau doppelt so viele Arbeitsplätze verloren wie im Schnitt der Branche. Im Ergebnis kommt es so aber sogar zur Angleichung der Verhältnisse zwischen den beiden Teilräumen.

Dies wird auch durch die Betrachtung der Anteile in den einzelnen Betriebsgrößenklassen bestätigt. Insgesamt war 1991 der Anteil der technischen Angestellten in den neuen Ländern um 1,5 Prozentpunkte oder fast ein Viertel höher als in den alten

¹⁵⁴ Selbst nach der Versechsfachung dieser Arbeitsplätze betrug der Anteil der technischen Angestellten in dieser Betriebsgrößenklasse an der Gesamtbeschäftigung der Branche in den neuen Ländern im Jahr 2000 gerade gut 0,6 vH. Zum Vergleich: In den alten Ländern betrug der entsprechende Wert im selben Jahr 0,8 vH und war damit etwa ein Viertel höher. Selbst unter Berücksichtigung des bis zuletzt höheren Anteils dieser Betriebsgrößenklasse in den alten Ländern bleibt die Beschäftigung von technischen Angestellten in dieser Größenklasse in den neuen Ländern dahinter zurück.

Ländern. Allerdings verbirgt sich dahinter vor allem der höhere Anteil in den die Branche dominierenden Großbetrieben, in denen dieser Wert gleichwohl mit zwei Fünfteln deutlich hinter dem in den westlichen Betrieben dieser Größenklasse zurückbleibt. Höher war 1991 der Anteil aber in den Betrieben zwischen 10 und 199 Beschäftigten, deutlich geringer dagegen in den Kleinstbetrieben, wo nur gut jeder 50. Beschäftigte als technischer Angestellter arbeitete. Der Abstand zu den Kleinstbetrieben im Westen, wo ja ebenfalls nur ein sehr niedriger Wert erreicht wurde, ist ähnlich hoch wie bei den Großbetrieben.

Zehn Jahre später ist der Anteil in den ostdeutschen Kleinstbetrieben zwar immer noch kleiner als in den westdeutschen, aber doch bis auf fünf Prozent zusammengeschmolzen. Obwohl insgesamt der Anteil der technischen Angestellten gesunken ist und nicht mehr den in der Zwischenzeit stark erhöhten Anteil im Westen erreicht, wurden die Anteile in den einzelnen Größenklassen zum Teil beträchtlich erhöht. Allein der Bedeutungsverlust der Großbetriebe führt zu dem die Wirklichkeit verzerrenden Globaldatum. Und selbst dort wurde der Anteil so stark erhöht, dass der Abstand zu den westlichen Betrieben dieser Größenklasse auf ein Viertel verkürzt werden konnte. In den anderen Größenklassen liegen zum Teil deutlich niedrigere Abstände vor. Dies liegt vor allem an dem höheren Tempo der Entwicklung in den westlichen Betrieben.

Darüber hinaus kommt es zu einer sehr ausgeprägten Anteilsverschiebung zwischen den Betriebsgrößenklassen. War zu Beginn des Beobachtungszeitraums die Konzentration auf die großen Betriebe ab 100 Beschäftigten, wo drei von vier technischen Angestellten arbeiteten, nur etwas stärker als bei den kaufmännischen Angestellten, so hat sich dies zehn Jahre später doch sehr gründlich geändert. Zwar arbeitet jetzt nur noch ein gutes Drittel aller technischen Angestellten in den größeren oder großen Betrieben, aber diese Betriebe beschäftigen heute gerade mal ein Fünftel aller kaufmännischen Angestellten.

Während jedoch in den alten Ländern das Gewicht der technischen Angestellten in den neunziger Jahren im großbetrieblichen Bereich bedeutsamer geworden ist und dies als ein weiteres Indiz für die Hierarchisierung der Branche interpretiert wurde, kann dies für die neuen Länder nicht behauptet werden. Obwohl auch hier eine ähnliche Ungleichverteilung zwischen den Betriebsgrößenklassen besteht, die andeutet, dass es hier wie dort Sache der großen Betriebe ist, die technische Entwicklung und Begleitung der Projekte zu betreiben, ist doch der Zuwachs dieser Beschäftigtenkategorie gerade in den kleinen und sogar kleinsten Betrieben so groß, dass weniger

von einer Bestätigung der Segmentierung als vielmehr von einer Angleichung zwischen den Größenklassen gesprochen werden muss. Gleichwohl wäre es falsch, dies als ein Indiz gegen die entlang der Betriebsgröße sich unterscheidende Branchenposition zu werten, denn tatsächlich ist diese Bewegung erneut vor allem als Anpassungsprozess an die Bedingungen im Westen zu sehen. So hat sich zwar das Gewicht der technischen Angestellten in den ganz kleinen Betrieben verdoppelt; jedoch wird nun eben das Niveau der westlichen Betriebe dieser Größenklasse erreicht. In den beiden folgenden Größenklassen liegen diese Werte heute über den Vergleichswerten im Westen, aber erreichen doch bei weitem nicht das allgemeine Niveau der Größenklassen insgesamt. Und wie in den alten Ländern ist das Gewicht der technischen Angestellten ab den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten überdurchschnittlich, so dass die polare Situation wiederholt wird, wenn auch in den großen Betrieben nicht so ausgeprägt. Wenn schon insgesamt die Entwicklung dieser Beschäftigtengruppe nicht so uneinheitlich ist wie die der kaufmännischen Angestellten, gibt es doch noch genügend Unsicherheiten, so dass auch hier davon ausgegangen werden muss, dass der Restrukturierungsprozess noch nicht abgeschlossen ist.

4.3.5 Poliere, Schachtmeister, Meister

Die Poliere, Schachtmeister und Meister gehören in den alten Ländern zu den am stärksten vom Stellenabbau betroffenen Beschäftigtengruppen (siehe dazu die Tabellen 25 und 26 im Anhang)¹⁵⁵. Dies spiegelt sich auch in der Differenzierung nach Betriebsgrößenklassen wieder. Nur in der Gruppe der kleinsten Betriebe kam es zu einem leichten Anstieg der Arbeitsplätze dieser Kategorie, schon in der nächsten Größenklasse stagnierte diese Zahl nur noch und in allen anderen Betriebsgrößenklassen ging sie zurück. In den Betrieben bis unter 50 Beschäftigten ging einer von sechs Arbeitsplätzen verloren, in den Betrieben zwischen 100 und 200 Beschäftigten waren es schon zwei von drei und in den Betrieben mit 500 und mehr Beschäftigten sogar drei von vier. Während die Entwicklung in den größeren Betrieben recht stabil nach unten weist und mit der Krise Mitte der neunziger Jahre beginnt, ist in den kleinen Betrieben diese Tendenz nicht so eindeutig. In den kleinsten Betrieben gibt es erhebliche

¹⁵⁵ Allerdings war die Streuung über die verschiedenen Beschäftigtengruppen so groß, dass der Arbeitsplatzabbau bei den Polieren, Schachtmeistern und Meistern gerade mal so hoch war wie in der Branche insgesamt. Dennoch – und oben wurde das ja schon formuliert: Die Arbeitsplatzentwicklung in der westdeutschen Baubranche kann deutlich entlang der Funktionsbereiche getrennt werden. Die Baustellenbelegschaften, zu denen die Poliere usw. zu zählen sind, waren in sehr viel ausgeprägter Weise vom Stellenabbau betroffen als die Bürobeschäftigten und die gewerblichen Auszubildenden, die als Sondergruppe zu werten sind. Innerhalb der Gruppe der gewerblichen Beschäftigten ist der Stellenabbau der Poliere usw. allerdings am geringsten.

Schwankungen, die keine den Gesamtzeitraum umfassende Trendaussage zulassen. In den Betrieben bis 20 Beschäftigten wurde die Zahl der Poliere zunächst und auch noch nach Beginn der Krise stark erhöht, zuletzt geht sie dort aber zurück.

Obwohl die Poliere häufig als die wichtigste Beschäftigtengruppe auf den Baustellen bezeichnet werden (z.B. Dressel 1997; Ekardt u.a. 1992, die allerdings die Bauleiter in den Vordergrund der Betrachtung stellen; Marwedel 1992; Pahl, Syben 1995; Pahlen o.J.), ist ihre Zahl recht gering. 1991 lag ihr Anteil in der Branche bei noch nicht einmal drei Prozent. Dabei setzt sich dieser Wert aus einem sehr niedrigen Anteil in den Kleinstbetrieben, wo nur einer von siebzig Beschäftigten als Polier arbeitete, bis hin zu einem dreimal so hohen Anteil in den Betrieben mit 200 bis unter 500 Beschäftigten zusammen. Wie schon in den anderen Beschäftigtengruppen steigt der Anteil also streng mit der Betriebsgröße, wobei allerdings die Großbetriebe mit mindestens 500 Beschäftigten mit einem geringeren Anteil etwas aus dem Rahmen fallen. Zehn Jahre später ist dieser Anteil in allen außer der obersten Betriebsgrößeklasse gestiegen. In dieser obersten Größenklasse ist der Anteil entgegen des allgemeinen Trends um ein Drittel abgesunken. Am relativ stärksten mit jeweils über 20 vH ist der Anteil in den beiden untersten Größenklassen gestiegen, weniger stark in den anderen. Insgesamt hat also eine leichte Angleichung zwischen den Größenklassen stattgefunden bei branchenweit nur leicht gestiegenem Anteil, was allerdings allein dem Anteilsverlust in den Großbetrieben zuzuschreiben ist.

Bezüglich der Entwicklung der Anteile der verschiedenen Betriebsgrößeklassen zeigt sich das schon sattsam bekannte Bild: Es gibt eine streng entlang der Betriebsgrößen unterscheidbare Entwicklung dergestalt, dass sich die Anteile der unteren Größenklassen positiv, die der oberen Größenklassen dagegen negativ entwickeln. Auch hier gilt: Je größer der Betrieb, desto weniger gut bzw. desto schlechter ist die anteilige Veränderung. Die kleinsten Betrieben konnten ihren Polieranteil um die Hälfte, die nächstfolgende Größenklasse immer noch um 40 vH steigern. Die nächsten beiden Größenklassen realisieren einen weniger starken Anteilsgewinn und der Anteil der obersten Größenklassen fällt sogar, der der größten um zwei Drittel.

Setzt man die Anteile dieser Beschäftigtengruppe in Beziehung zu den Anteilen, die die jeweiligen Betriebsgrößeklassen insgesamt haben, so ergeben sich folgende Verteilungen (siehe dazu die Tabelle 27 im Anhang): 1991 nimmt der gewichtete Anteil von der untersten bis zur zweitobersten Größenklasse von einem stark unterdurchschnittlichen Wert (Faktor 0,55) geradlinig zu und ist schließlich stark überdurchschnittlich (Faktor 1,6). Erst in der obersten Größenklasse wird diese lineare

Zuordnung durchbrochen; allerdings liegt auch dort zu diesem Zeitpunkt mit einem Faktor von mehr als 1,5 ein starkes Übergewicht dieser Beschäftigtengruppe vor. Ein wichtiger Grund für diese ungleiche Verteilung ist zunächst der hohe Anteil der tätigen Inhaber in den kleinen Betrieben, die in den ganz kleinen Betrieben die Zahl der Poliere um das Dreizehnfache, in den Betrieben von neun bis unter 20 Beschäftigten noch um das Zweieinhalbfache übertrifft und selbst in den Betrieben von 20 bis unter 50 Beschäftigten noch drei Viertel dieses Niveaus erreicht. Da diese tätigen Inhaber wie oben bereits ausgeführt in aller Regel selbst einen Bauberuf gelernt haben und darüber hinaus über eine einschlägige Weiterbildung zum Meister, aber auch zum Beispiel zum Polier verfügen und daher nicht nur in der Bauausführung selbst qualifiziert sind, sondern auch über reichlich fundierte theoretische Kenntnisse verfügen, erübrigt sich gerade in den kleinen Betrieben so der Einsatz nicht nur von weiteren technischen Angestellten wie oben dargestellt ein Stück weit, sondern vor allem von fertigungsnahen Führungskräften, zu denen neben den Werkpolieren und Vorarbeitern, die weiter unten noch behandelt werden, in erster Linie die Poliere zu rechnen sind. Weiterhin muss davon ausgegangen werden, dass eine funktionale an Beschäftigtenkategorien gebundene Arbeitsteilung in kleinen Betrieben weniger ausgeprägt ist, so dass Aufgaben häufig integriert werden, die in größeren Betrieben von eigens dafür eingestellten Personen erledigt werden. Auch dürften die höheren Kosten, die Poliere über den um etwa zwanzig Prozent und mehr über dem Lohnniveau eines qualifizierten Facharbeiters liegenden Effektivverdienst verursachen¹⁵⁶, in kleinen Betrieben ein gängiger Vermeidungsgrund sein. Das heißt jedoch nicht, dass in diesen Betrieben keine Poliere oder Polieren vergleichbare Fachkräfte eingesetzt würden. Sie werden aber nicht so eingruppiert, bezahlt und erfasst. Wesentliches Argument ist daneben ganz besonders in den sehr kleinen Betrieben die soziale Überschaubarkeit der Baustellenbelegschaften. In Betrieben bis zehn Beschäftigten wird in der Regel nur eine Hauptbaustelle betrieben (und nicht mehrere parallel). Die Belegschaften arbeiten als Kolonne zusammen und sind häufig genug über die Jahre gewachsene Einheiten, die gewissermaßen selbstreferentiell funktionieren und daher keine externe hierarchische Struktur brauchen. Die Arbeit des Poliers wird dort normalerweise von Vorarbeitern oder Kolonnenführern übernommen (Stroink 1993). In den vergangenen Jahren sind die durchschnittlichen *Poliergruppen* von knapp zehn auf gerade noch

¹⁵⁶ Die geltenden Entgelttarifverträge sehen folgende Löhne bzw. Gehälter vor (ab 1. April 2001): Der Gesamttarifstundenlohn in der Berufsgruppe III (Spezialbaufacharbeiter) beträgt DM 27,35 (oder 13,98 €) im Westen bzw. DM 24,38 (oder 12,47 €) im Osten. Daraus lassen sich folgende Monatsverdienste ableiten (GTL x 160): DM 4.376,- bzw. DM 3.900,80. Das Gehalt für Poliere beträgt im Westen DM 6.082,- (oder 3.109,68 €) ab dem ersten Jahr und DM 6.545,- (oder 3.346, 41 €) ab dem siebten Jahr. Im Osten liegen die entsprechenden Beträge bei DM 5.426,- (2.774,27 €) und DM 5.838,- (2.984, 92 €). Der Unterschied liegt also – wahrscheinlich auch nach Einbeziehung von weiteren tariflich fixierten oder freiwilligen Zahlungen – beträchtlich über 20 Prozent.

sieben Personen zurückgegangen. Das heißt, dass ein Polier (bzw. Werkpolier oder Vorarbeiter) sieben weitere Beschäftigte zu beaufsichtigen und zu koordinieren hatte. Diese Zahl verdeutlicht nochmals die arbeitsorganisatorisch nicht unbedingt gegebene Notwendigkeit, Poliere in Betrieben mit insgesamt weniger als zehn Beschäftigten einzustellen.

Setzt man diese Veränderungen wieder in Bezug zur allgemeinen Veränderung der jeweiligen Betriebsgrößenklasse, so ergeben sich folgende Verschiebungen: Nur in der obersten Größenklasse ist der Anteil in den neunziger Jahren gesunken – und dies mit einem Verlust von einem Drittel recht stark. In allen anderen Größenklassen hat eine Erhöhung dieses Wertes stattgefunden. Über den Gesamtzeitraum betrachtet ist dabei eine Annäherung der Verhältnisse zu konstatieren. In den unteren Betriebsgrößenklassen ist der gewichtete Anteil stärker gestiegen als in den oberen. Am stärksten ist er mit einem Plus von über einem Fünftel in den Betrieben zwischen zehn und 20 Beschäftigten, am geringsten mit einem Plus von nur noch gut fünf Prozent in den Betrieben zwischen 200 und 500 Beschäftigten gestiegen. Unterhalb dieser Betrachtungsebene offenbart sich wieder eine gewisse Unstetigkeit in den kleinen Betrieben bei allerdings betriebsgrößenübergreifend feststellbarer Sättigungstendenz. Ungefähr seit etwa drei Jahren nimmt die Bedeutung von Polieren in den Betrieben gemessen im gewichteten Anteil nicht mehr zu bzw. ist von Schwankungen geprägt, während bis über den Beginn der Krise hinaus ein fortgesetzter quantitativer Bedeutungsgewinn dieser Beschäftigtengruppe stattfand. Dies drückt sich noch direkter in den Beschäftigungsanteilen der Poliere aus. Insgesamt gibt es hier kaum eine Veränderung, der entsprechende Wert in der Branche beträgt seit einiger Zeit recht stabil knapp drei Prozent. Selbst in den einzelnen Betriebsgrößenklassen liegt eine sehr hohe Stabilität vor. Die Betriebe beschäftigen seit geraumer eine sich kaum noch verändernde relative Zahl von Polieren. Die Anteilserhöhungen datieren zum weitaus größten Teil aus der ersten Hälfte der neunziger Jahre.

Diese Entwicklung ist zumindest für die kleinsten Betriebe überraschend, weil im selben Zeitraum auch die Zahl der tätigen Inhaber stark angestiegen ist und heute einen nochmals etwas höheren Anteil hat als 1991. In den kleinen Betrieben (zehn bis 19 Beschäftigte), wo das Gewicht der Poliere ja am stärksten zugenommen hat, ist dieser Anteil dagegen zurückgegangen, so dass beide Gruppen zusammen heute sogar einen um zehn Prozent niedrigeren Anteil haben als vor zehn Jahren. Je größer der Betrieb ist, desto weniger können diese beiden Gruppen zusammengefasst werden, weil die tätigen Inhaber dann wahrscheinlich mit Akquisition und allgemeinen Managementaufgaben beschäftigt sind. Dass der Anteil der Poliere in den ganz gro-

ßen Betrieben so stark gefallen ist, hängt unmittelbar zusammen mit deren Schwerpunktverlagerung auf die der eigentlichen Bautätigkeit, also dem operativen Geschäft oder der Bauausführung vor- und nachgelagerten Bereiche, die eine massive Reduzierung der Baustellenbelegschaften zur Folge hat, zu denen eben auch die Poliere gehören. Daneben könnten sich auch bereits erste Rekrutierungsprobleme dahinter verbergen. Die vielfach beklagte – und in dieser Arbeit noch im Einzelnen auszuführende – Schwierigkeit der Baubetriebe, geeignete Personen zu finden, um der Überalterung gerade der fertigungsnahen Führungskräfte entgegenzuwirken (vgl. dazu z.B.: Ekardt u.a. 1992; Pahl, Syben 1995; Pahl u.a. 1995), könnte als Push-Faktor eine Rolle spielen bei dem Versuch, neue stetere Geschäftsfelder zu erschließen¹⁵⁷.

Die Beschäftigungsentwicklung der Poliere, Schachtmeister und Meister in den neuen Ländern ist über alle Betriebsgrößenklassen gerechnet überdurchschnittlich gut. Während insgesamt über 5 vH der Arbeitsplätze verloren gingen, erhöhte sich die Zahl dieser Beschäftigten um über drei Prozent. Dies hängt zum Beispiel zusammen mit den in der ehemaligen DDR größeren Poliergruppen. Noch 1991 betrug der entsprechende Schlüssel in den neuen Ländern fast neun, das heißt, ein Polier bzw. Vorarbeiter hatte neun weitere Beschäftigte *unter sich*. In den zehn Jahren seit der Vereinigung ist dieser Schlüssel zwar nur im selben Maße wie in Westdeutschland auf zuletzt noch immer deutlich über acht gesunken, die damit unveränderte Distanz zum dortigen Niveau lag aber vor allem an der Entwicklung in den Großbetrieben und kann nicht als Verfestigung der regionalen Disparität interpretiert werden¹⁵⁸. Am

¹⁵⁷ Pahl u.a. (1995, 17f) weisen außerdem noch darauf hin, dass Anfang der siebziger Jahre der Polieranteil bereits deutlich höher gewesen und zwischenzeitlich auf unter 3 vH abgesunken sei. Aus dieser Entwicklung sei die These von der Wirksamkeit der *Meisterkrise* auch in der Baubranche abgeleitet worden. Dies habe sich aber in den Folgejahren nicht bestätigt. Allerdings muss auch die allzu direkte Entsprechung von Polieranteil und Betriebsgröße, wie sie von diesen Autoren vorgenommen wird, relativiert werden. Es kann mit den in dieser Arbeit diskutierten Zahlen nicht eine einfache Gegenüberstellung von Betrieben mit weniger und Betrieben mit mehr als 100 Beschäftigten aufrecht gehalten werden, wie dies dort geschieht. Andere Einflüsse machen sich geltend.

¹⁵⁸ Setzt man die Zahl der Poliere ins Verhältnis zur Zahl der Lohnempfänger, um eine Näherung an die quantitative Bedeutung der Poliere auf den Baustellen insgesamt zu bekommen, so erhält man folgende Werte: In den alten Ländern kamen 1991 auf einen Polier 28 und 2000 noch 26 Beschäftigte. Das entspricht einem Rückgang von gut 6 vH. In den neuen Ländern arbeiteten 1991 über 41 Menschen pro Polier und 2000 noch über 36. Damit wird ein Rückgang von über 11,5 vH erreicht. Es liegt also eine Annäherung auch auf dieser allgemeinen Ebene vor. Nimmt man nur die ganz großen Betriebe, wo ja der Rückgang des Polieranteils am stärksten war, erhält man folgende Werte. Alte Länder: 1991 = 17,2; 2000 = 22,4 (ein Zuwachs von 30 vH). Neue Länder: 1991 = 33,3; 2000 = 45,0 (ein Zuwachs von 35 vH). Hier liegt also im Gegenteil ein weiteres Auseinanderfallen vor, das aber möglicherweise auf den praktisch totalen Niedergang dieser Betriebsgrößenklasse in den neuen Ländern (mit) zurückzuführen ist. Nimmt man dagegen (wie dies Pahl u.a. 1995, 19, tun) die Zahl der Poliere, Schachtmeister und Meister sowie der Werkpoliere und Vorarbeiter als aufsichtsführende Arbeitskräfte einerseits und die Zahl der Facharbeiter sowie der Fachwerker und Werker als ausführende Arbeitskräfte andererseits, so erhält man andere Werte. Alte

stärksten stieg die Zahl wieder in den ganz kleinen Betrieben, wo im Jahr 2000 mehr als sechsmal so viele Poliere arbeiteten wie zehn Jahre zuvor. Aber auch in den darüber liegenden Betriebsgrößenklassen gab es noch eine erhebliche Zunahme von Polierstellen. Selbst in den Betrieben bis unter 100 Beschäftigten fand beinahe noch eine Verdopplung statt. Erst in Betrieben ab 200 Beschäftigten ging die Zahl um fast die Hälfte zurück. In den ganz großen Betrieben gingen mehr Arbeitsplätze verloren als in den anderen bisher behandelten Beschäftigtengruppen und auch mehr als diese Größenklasse insgesamt verloren hat. Es hat also bei den Polieren eine noch ausgeprägtere Umverteilung nach unten stattgefunden als bei den anderen Angestellten.

Entsprechend hat sich auch die Verteilung über die verschiedenen Betriebsgrößenklassen verändert. Arbeitete 1991 noch nicht einmal jeder achte Polier in einem Betrieb mit weniger als 50 Beschäftigten, aber drei von fünf in einem Betrieb mit 200 und mehr Beschäftigten, so hat sich dies zehn Jahre später wie das schon aus der Betrachtung der anderen Beschäftigtengruppen bekannt ist, ganz erheblich verändert. Heute arbeiten anteilig genau viermal mehr Poliere in Betrieben unter 50 Beschäftigten, aber nur ein gutes Fünftel in den großen Betrieben. Daneben wird der bereits zu Beginn des Beobachtungszeitraums von der Betriebsgröße abhängige Polieranteil im Wesentlichen bestätigt. Lag dieser Wert 1991 bei den ganz kleinen Betrieben bei gerade 0,6 vH (und damit um das Zweieinhalbfache unter dem Wert, der in den westdeutschen Betrieben dieser Größenklasse erreicht wurde; absolut entsprach dies genau 98 Polieren, Schachtmeistern und Meistern, die in allen Betrieben dieser Größenklasse im ostdeutschen Baugewerbe im Jahr 1991 arbeiteten) und stieg dieser Anteil streng mit der Betriebsgröße auf 2,4 vH bei den ganz großen Betrieben (gut der Hälfte des westdeutschen Werts), so hat sich im Jahr 2000 am unteren Ende der Betriebsgrößenskala der Anteil glatt verdoppelt (und damit zwei Drittel des westdeutschen Werts erreicht). Dieser Wert steigt bis zu den großen Betrieben (200 bis 499 Beschäftigte) auf 3,5 vH an (fast drei Viertel des westdeutschen Werts). Das entspricht einem Anstieg um die Hälfte nicht nur in den Kleinbetrieben, sondern auch in den Betrieben zwischen 100 und 500 Beschäftigten. Wie im Westen fällt der Anteil in den ganz großen Betrieben mit 1,7 vH dann aber stark ab, und zwar nicht nur im Vergleich zu den anderen Größenklassen, sondern auch gegenüber 1991. Der anteilige Rückgang der Poliere im Zeitverlauf um 30 vH entspricht darüber hinaus noch ungefähr dem Rückgang in dieser Größenklasse in den alten Ländern. Über alle Größenklassen gerechnet wurde 1991 noch nicht einmal ein Anteil von zwei Prozent erreicht; der Abstand zum westdeutschen Durchschnitt lag entsprechend zum Beginn

Länder: 1991 = 6,5; 2000 = 6,3 (Rückgang um 4 vH). Neue Länder: 1991 = 8,9; 2000 = 8,6 (Rückgang um ebenfalls 4 vH).

des Beobachtungszeitraums bei über 40 vH. Bis 2000 stieg der Anteil dieser Beschäftigtenkategorie im ostdeutschen Baugewerbe um fast zehn auf über zwei Prozent und damit deutlich stärker als im Westen, wo der entsprechende Wert praktisch stagnierte. Damit hat sich in allen außer den ganz großen Betrieben die relative Bedeutung der Poliere sehr stark der in den alten Ländern angenähert.

Der gewichtete Anteil der Poliere lag in den neuen Ländern zu Beginn der neunziger Jahre in den kleinen Betrieben noch ganz erheblich unter dem sowieso schon niedrigen Wert im Westen. In den ganz kleinen Betrieben wird noch nicht einmal ein Drittel, in den Betrieben der nächsten Größenklasse gerade die Hälfte und in den Betrieben bis unter 50 Beschäftigten werden drei Viertel des Gewichts der jeweiligen Größenklasse erreicht. Selbst in Betrieben bis unter 200 Beschäftigten lag der Wert etwas unter dem Ausgleichsniveau. Erst in Betrieben mit 200 und mehr Beschäftigten arbeiteten überdurchschnittlich viele Poliere, aber bei weitem nicht so viele wie dies anteilig in den alten Ländern der Fall war. Poliere spielten also auch in den großen Betrieben in den neuen Ländern zu diesem Zeitpunkt keine so zentrale Rolle.

Zehn Jahre später hat sich der gewichtete Anteil der Poliere mit Ausnahme der ganz großen Betriebe durchgängig erhöht. In den Betrieben bis unter 50 liegt zwar noch immer eine unterdurchschnittliche Vertretung vor, die aber nicht mehr so ausgeprägt ist. Immerhin konnte der entsprechende Wert in den Kleinstbetrieben fast verdoppelt, in den Kleinbetrieben fast um die Hälfte und in den Betrieben zwischen 20 und 50 Beschäftigten noch um ein Drittel erhöht werden. Dieser Wert wird auch in der nächsten Größenklasse erreicht. In den Betrieben mit 100 bis unter 500 Beschäftigten wird der entsprechende Wert sogar um die Hälfte erhöht. Im Wesentlichen ist damit die gewichtete Verteilung gegeben wie sie auch im Westen vorliegt.

Wiederum ist die Entwicklung als ein Nachvollzug der westdeutschen Verhältnisse zu interpretieren. Die kleinen Betriebe beschäftigen heute relativ zu ihren sonstigen Arbeitskräften deutlich mehr Poliere als 1991. Weil Poliere in der ehemaligen DDR nicht den Stellenwert für die Bauproduktion hatten wie im Westen, hat sich darüber hinaus auch die absolute Zahl den Verhältnissen im Westen angeglichen. Auf allen Ebenen der Betrachtung offenbart sich also eine sehr weitgehende Übernahme westdeutscher Produktionskonzepte, sofern man diese an der Zahl und am jeweiligen Anteil der Poliere festmachen kann. Dies wird noch unterstützt durch die zeitliche Stringenz dieser Entwicklung. Im Gegensatz zu den kaufmännischen und technischen Angestellten, wo ja in den neuen Ländern nicht von einer kontinuierlichen, sondern von einer von vielen Brüchen durchzogenen Entwicklung gesprochen werden muss, ist

die Tendenz in der Polierbeschäftigung im Großen und Ganzen stabil. Hier scheint sich also sehr viel entschiedener eine Arbeitskräftestrategie durchzusetzen. Dies verweist auf die immer noch oder sogar jetzt erst recht zentrale Position der Poliere in den in der Baubranche vorherrschenden Produktionskonzepten.

4.3.6 Werkpoliere, Bauvorarbeiter

Der Arbeitsplatzabbau in den westlichen Bundesländern war in der Gruppe der Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und Baumaschinenvorarbeiter (im weiteren Text kurz: Werkpoliere, Vorarbeiter) besonders drastisch und wird nur von der Gruppe der Facharbeiter noch übertroffen. Dabei ging die Zahl der Arbeitsplätze zwar in allen Größenklassen zurück, doch war die Dimension dieses Abbaus ausgesprochen disparat und bestätigt wieder die besondere Betroffenheit entlang der Betriebsgrößen (siehe dazu die Tabellen 28 und 29 im Anhang). In den Kleinstbetrieben wurde in den neunziger Jahren die Zahl der Arbeitsplätze fast gehalten, aber schon in der Gruppe der Kleinbetriebe ging fast ein Fünftel, in der nächsten Größenklasse (20-49 Beschäftigte) fast ein Viertel, in den Betrieben bis 100 Beschäftigten sogar ein Drittel verloren. Am höchsten war der Verlust mit fast drei Vierteln wieder in der Gruppe der Großbetriebe. Im Vergleich zur allgemeinen Entwicklung der jeweiligen Größenklasse hat sich die Gruppe der Werkpoliere in den Kleinstbetrieben recht gut, in den folgenden ungefähr gleich und in den Großbetrieben sehr schlecht entwickelt.

Noch eklatanter als in der Poliergruppe fallen bei den Werkpolieren die Anteilsunterschiede in den einzelnen Betriebsgrößenklassen aus. 1991 war in den Kleinstbetrieben nur einer von 50 Beschäftigten ein Werkpolier, Vorarbeiter oder Baumaschinenfachmeister, aber schon jeder 20. in der folgenden Größenklasse und schon in Betrieben mit 50 oder mehr Beschäftigten fast jeder zehnte, in den ganz großen Betrieben lag der Anteil sogar noch etwas darüber. Insgesamt wird damit im gesamten Bauhauptgewerbe ein Anteil von über sieben Prozent erzielt. Das entspricht dem Zweieinhalbfachen des Polierwertes, womit die enorme Bedeutung gerade dieser Vorgesetztenebene betont wird. Mehr noch als Poliere sind gerade die Werkpoliere und Vorarbeiter für die unmittelbare Anleitung zuständig; sie arbeiten in den Kolonnen mit und kommunizieren die Anforderungen nach innen und nach außen. Insbesondere wegen der auch im Vergleich zu vorher bereits realisierten Anteilen niedrigen absoluten und relativen Anzahl der Poliere (Pahl, Syben 1995, 18: 1973 betrug der Anteil 3,4 vH), war gerade zu diesem Zeitpunkt die Unterstützung durch weitere fertigungsnahe Führungskräfte erforderlich.

Bis 2000 hat sich der Polieranteil wie gezeigt im Westen praktisch nicht erhöht und auch im gesamten Zeitverlauf sehr stabil bei knapp drei Prozent gehalten. Allerdings hatte sich dabei ja eine gewisse Verschiebung zu kleineren Betriebsgrößen ergeben. Dies sollte sich auch in der Entwicklung der Anteile der Werkpoliere und Vorarbeiter niederschlagen, wenn es den skizzierten Zusammenhang zwischen beiden Tätigkeitsgruppen gibt. Tatsächlich aber ist der entsprechende Wert insgesamt um über sieben Prozent zurückgegangen. Nur in den Kleinstbetrieben gab es mit einem Plus von zehn Prozent eine bemerkenswerte Erhöhung dieses Anteils, die damit aber nur halb so hoch war wie die Erhöhung des Polieranteils. In allen folgenden Betriebsgrößenklassen gibt es keine große Veränderung gegenüber 1991 bei insgesamt allerdings leichter Abnahme. Erst die Großbetriebe bauen den Anteil der Werkpoliere um ein Fünftel beträchtlich ab. Mit dieser Entwicklung liegt eine den Veränderungen in der Gruppe der Poliere sehr ähnliche Kurve vor. An den Enden des Betriebsgrößenspektrums gibt es einerseits einen relativen Zuwachs, andererseits einen relativen Abbau. In allen dazwischen liegenden Größenklassen passiert nicht viel. Damit deutet sich für die neunziger Jahre nicht ein komplementärer oder substitutiver, sondern ein paralleler Einsatz an, der wiederum die Vermutung nahe legt, dass beide, also Poliere und Werkpoliere bzw. Vorarbeiter, einer gemeinsamen Produktionslogik unterliegen. Dass die Zahl der Werkpoliere insgesamt noch etwas stärker zurückgegangen ist als die der Poliere mag als Indiz dafür genommen werden, dass zu Beginn des Beobachtungszeitraums neue Produktionskonzepte gerade erprobt wurden, Poliere im einsetzenden Boom relativ zur insgesamt benötigten Zahl von Fertigungskräften schwer zu kriegen waren und Werkpoliere und Vorarbeiter daher relativ häufiger beschäftigt wurden. Die Zurückführung dieser relativen Überbeschäftigung könnte den stärkeren Arbeitsplatzabbau zum Teil erklären. Ein noch wichtigeres Erklärungsmoment dürfte der noch zu diskutierende besonders starke Abbau von Fachkräften sein.

Die verschiedenen Anteile, mit denen die Werkpoliere und Vorarbeiter in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen vertreten sind, lassen sich besonders gut in der gewichteten Bedeutung dieser Beschäftigtengruppe ablesen (siehe dazu die Tabelle 30 im Anhang). 1991 erreichte sie in den kleinsten Betrieben gerade ein Viertel des Ausgleichswertes, sie war dort also so sehr wie sonst keine andere Beschäftigtengruppe unterrepräsentiert. Schon in der nächsten Größenklasse ist diese unterdurchschnittliche Vertretung bei weitem nicht mehr so ausgeprägt, hier werden immerhin zwei Drittel des Durchschnitts erreicht. In den Betrieben zwischen 20 und 50 Beschäftigten sind Werkpoliere nur etwas überrepräsentiert, aber schon in der nächstfolgenden Betriebsgrößenklasse lag bereits 1991 eine überdurchschnittliche Vertretung dieser Beschäftigten um fast ein Drittel vor, die in den beiden nächsten Größen-

klassen nur geringfügig weniger ausgeprägt ist. In den Großbetrieben gibt es dann noch einmal einen Sprung, hier sind Werkpoliere und Vorarbeiter mit einem Faktor von fast 1,5 überrepräsentiert.

Die Entwicklung bis 2000 ist im Detail schwankend, insgesamt aber von einem deutlichen Bedeutungsgewinn in allen Betriebsgrößenklassen außer der obersten geprägt. Mit einem Plus von 15 vH war dieser Zuwachs am größten in der untersten Größenklasse, mit einem Plus von immerhin noch sechs vH am kleinsten in den Betrieben zwischen 50 und 100 Beschäftigten, wo allerdings der höchste Ausgangswert vorlag. Allein in den Großbetrieben ging der gewichtete Anteil so massiv zurück, dass damit der überdurchschnittliche Arbeitsplatzabbau zustande kommt. Es kann also nicht von einem allgemeinen Bedeutungsverlust dieser Beschäftigtengruppe gesprochen werden, vielmehr gibt es diesen nur in den Großbetrieben, wo allerdings auch im Jahr 2000 eine überdurchschnittliche Beschäftigung von Werkpolieren und Vorarbeitern bestand – und dies mit einem Faktor, der immer noch fast 1,3 erreichte. Die prinzipielle Ungleichverteilung besteht also fort und wurde in den neunziger Jahren nur abgeschwächt. Auch dies ist eine den Polieren sehr vergleichbare Entwicklung.

Der Arbeitsplatzabbau in den neuen Ländern war für Werkpoliere und Vorarbeiter überdurchschnittlich hoch. Fast acht Prozent der entsprechenden Arbeitsplätze gingen in den neunziger Jahren verloren. Obwohl sich auch in dieser Beschäftigtengruppe die bekannte Entwicklung entlang der Betriebsgrößenklassen wiederholt, ist sie doch weniger ausgeprägt als in den schon behandelten Gruppen. Mit der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen wurde der Bestand in den Betrieben bis unter 50 Beschäftigten auf ungefähr das Zweieinhalbfache, in den Betrieben bis unter 100 Beschäftigten auf knapp das Anderthalbfache des Ausgangswertes erhöht. In den größeren Betrieben wurden Arbeitsplätze abgebaut. Dabei zeigen sich einige Auffälligkeiten: In der untersten Betriebsgrößenklasse liegt ein vergleichsweise stetiger Beschäftigungszuwachs vor, der aber deutlich geringer ist als der Gesamtzuwachs der Betriebe dieser Größenklasse. In der folgenden Größenklasse wurde die Beschäftigung in dieser Gruppe in der ersten Hälfte der neunziger Jahre nur unterdurchschnittlich erhöht, in den Folgejahren aber relativ stärker zurückgefahren, so dass insgesamt eine unterdurchschnittliche Entwicklung resultiert. In den Betrieben ab 50 Beschäftigten ist die Arbeitsplatzentwicklung für Werkpoliere und Vorarbeiter aber sogar überdurchschnittlich gut bzw. weniger schlecht als im Schnitt dieser Betriebe. In den Betrieben von 50 bis unter 100 Beschäftigten wird die Beschäftigung von Werkpolieren um 15 vH stärker ausgeweitet als diese Größenklasse insgesamt wächst. In den Betrieben zwischen 100 und 200 Beschäftigten wird die Zahl der Werkpoliere nur halb so stark

reduziert wie diese Größenklasse insgesamt an Beschäftigten verliert. Und auch in den beiden oberen Größenklassen liegt eine, wenn auch nur geringfügig bessere Entwicklung vor. Das bedeutet, dass der überdurchschnittliche Arbeitsplatzverlust dieser Beschäftigtengruppe auf den allgemeinen Niedergang der Großbetriebe einerseits und den relativ schwachen Arbeitsplatzgewinn bei den kleineren Betrieben zurückzuführen ist. Während in den neuen Ländern die Beschäftigung der anderen Gruppen in den kleinsten und kleinen Betrieben sehr schnell und sehr stark aufgebaut wurde und sich darin vielleicht schon eine gewisse Produktionsidee, wenn schon nicht ein spezifisches Produktionskonzept ausdrückt, ist dies bei den Werkpolieren nicht der Fall. Offensichtlich werden diese Beschäftigten in den neuen Ländern nicht im in den alten Ländern vorliegenden Maße nachgefragt.

Dieser Befund bestätigt sich in sehr ausgeprägter Weise bei der Betrachtung der Anteile dieser Beschäftigtengruppe in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen. 1991 gab es einen besonders hohen Anteil in den Mittelbetrieben (50-99 Beschäftigte), wo mit einem Wert von sieben Prozent gleichwohl das westdeutsche Niveau bei weitem nicht erreicht wurde. Sowohl nach unten zu den kleinen, als auch nach oben zu den großen Betrieben fällt dieser Anteil ab. In der untersten Betriebsgrößenklasse lag der Anteil um 20 vH über dem westdeutschen Niveau, in der obersten um über die Hälfte unter dem westdeutschen Niveau. Damit wird insgesamt ein um ein Viertel unter dem westdeutschen Wert liegender Anteil realisiert. In der Gegenüberstellung der Anteile im Jahr 2000 zu den eben referierten Werten ergeben sich einige interessante Verschiebungen. Insgesamt hat sich der Anteil der Werkpoliere mit einem Minus von weniger als drei Prozent vergleichsweise geringfügig verschlechtert. Ihr Anteil in den Kleinstbetrieben dagegen ist um ein Fünftel auf nunmehr unter zwei Prozent gefallen. Fast genauso hoch war der anteilige Rückgang in der folgenden Betriebsgrößenklasse. Erst in Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten bleibt der Anteil ungefähr stabil. Nur in den Betrieben zwischen 100 und unter 200 Beschäftigten und in den Betrieben mit mindestens 500 Beschäftigten erhöht sich der Anteil spürbar um jeweils über ein Viertel. Damit liegt ein ungefähr gleich hoher Anteil in den Betrieben ab 20 Beschäftigten vor. In keiner einzigen Betriebsgrößenklasse und auch nicht insgesamt wird aber der westdeutsche Wert erreicht.

Bei der Analyse der gewichteten Anteile offenbart sich dagegen eine sehr viel stärkere Annäherung an westdeutsche Verhältnisse als dies bisher erkennbar gewesen wäre. So hat sich von einem im Vergleich zum westdeutschen jeweils deutlich höheren, wenn auch trotzdem unter dem Ausgleichsniveau liegenden Wert in den beiden unteren Größenklassen, von einem im Vergleich zum westdeutschen niedrigeren und über

dem Ausgleichsniveau liegenden Wert in den Betrieben zwischen 20 und 49 Beschäftigten und einem ungefähr auf westdeutschem Niveau liegenden überdurchschnittlichen Wert der jeweilige gewichtete Anteil fast exakt dem westdeutschen angeglichen. Und auch in den darüber liegenden Betriebsgrößenklassen ist eine ähnliche Entwicklung nachzuweisen. Von sehr disparaten Ausgangswerten hat sich durchweg eine Annäherung zwischen den beiden Teilräumen ergeben, die aber in den unteren Betriebsgrößenklassen deutlicher und konsistenter ist. So liegt nur noch in den beiden untersten Größenklassen eine fortbestehende und in den neuen Ländern sogar verstärkte Unterrepräsentierung von Werkpolieren und Vorarbeitern vor, in den anderen Größenklassen dagegen eine Überrepräsentierung, die in den Betrieben zwischen 50 und unter 200 Beschäftigten mit mindestens einem Faktor 1,3 am ausgeprägtesten ist. Es kann also unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse nicht mehr von einer unterschiedlichen Bedeutung dieser Beschäftigtengruppe in den beiden Teilräumen ausgegangen werden. In Wirklichkeit nämlich hat sich auch hier eine weitgehende Angleichung der Verhältnisse durchgesetzt.

4.3.7 Facharbeiter

Noch größer als bei den Werkpolieren und Vorarbeitern war der Beschäftigungsverlust der Facharbeiter im westdeutschen Bauhauptgewerbe in den neunziger Jahren. Über alle Betriebsgrößenklassen hinweg ging deutlich über ein Drittel der Arbeitsplätze verloren. Selbst unter Einbeziehung des Statistikwechsels dürfte dieser Wert nicht wesentlich unterschritten werden. Damit ist dies die am stärksten vom Beschäftigungsrückgang betroffene Gruppe. Dieser Befund bestätigt sich teilweise auch bei differenzierterer Betrachtung nach Betriebsgrößenklassen (siehe dazu die Tabellen 31 und 32 im Anhang). In den kleinsten und den kleinen Betrieben war mit einem Verlust eines knappen bzw. eines guten Viertels im Betriebsgrößenvergleich der Rückgang zwar am geringsten, aber im Beschäftigungsgruppenvergleich am größten. Diese Betriebe haben keine andere Gruppe so stark abgebaut wie die der Facharbeiter. Zwar beträgt dieser Abbau schon in den Betrieben zwischen 50 und unter 100 Beschäftigten deutlich über ein Drittel und erreicht stetig steigend schließlich zwei Drittel in den Großbetrieben, doch gibt es andere Beschäftigtengruppen, insbesondere die Fachwerker und Werker, die einen noch stärkeren Arbeitsplatzverlust erlebt haben. Einzige Ausnahme in diesem Betriebsgrößenspektrum bilden die großen Betriebe zwischen 200 und unter 500 Beschäftigten, in denen ebenfalls die Facharbeiter diese zweifelhafte Spitzenposition für sich reklamieren dürfen. Weiterhin fällt auf, dass in allen Größenklassen eine teils beträchtliche Differenz zwischen allgemeinem

und Facharbeiterarbeitsplatzabbau zu Lasten der letztgenannten Gruppe vorliegt – mit Ausnahme der obersten Größenklasse, wo dieser Unterschied mit drei Prozent auffallend gering ist. Dies könnte allerdings damit zu begründen sein, dass in diesen Betrieben Facharbeiter schon zu Beginn des Beobachtungszeitraums keine so zentrale (quantitative) Rolle mehr spielten und deshalb der Spielraum nach unten begrenzter war. Sollte sich dies bei den näheren Betrachtungen bestätigen, ließe sich daraus die These der nachvollziehenden Strategie in den unteren Größenklassen ableiten.

Doch bei der Analyse der Anteile in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen erweist sich diese These als falsch¹⁵⁹. Denn 1991 hatten die Facharbeiter in den Kleinstbetrieben mit einem Anteil von unter 44 vH im Betriebsgrößenvergleich die schwächste Position. Mit einem Abstand von fast sieben Prozent folgen fast gleichauf die Betriebe mit mindestens 50 Beschäftigten. In all diesen Größenklassen lag der Facharbeiteranteil trotzdem bereits deutlich unter der 50-Prozent-Marke. Nur in den Betrieben zwischen 10 und unter 50 Beschäftigten wird diese Marke noch erreicht und in den Kleinbetrieben sogar um zehn Prozent überschritten. Alleine diese beiden Größenklassen ziehen den Anteil in der Gesamtbranche auf beinahe 49 vH. Zehn Jahre später ist dieser Wert um über zehn Prozent gefallen. In allen Betriebsgrößenklassen ging die relative Beschäftigung von Facharbeitern weiter zurück, in den großen Betrieben zwischen 200 und unter 500 Beschäftigten mit einem Minus von fast einem Viertel mit Abstand am stärksten. In den anderen Größenklassen war die Entwicklung zwar ebenfalls durchweg negativ, aber dabei doch sehr unterschiedlich. Einem Verlust von 15 vH in den Kleinstbetrieben, der umso schwerer wiegt, als sich dieser ja vom sowieso schon niedrigsten Ausgangswert vollzieht, steht ein Verlust von *nur* gut fünf Prozent in den größten Betrieben gegenüber. Mit dieser Entwicklung wurde 2000 in zwei Betriebsgrößenklassen (1-9 und 200-499 Beschäftigte) die 40-Prozent-Marke deutlich unterschritten, in drei anderen Größenklassen (50-199 und 500 und mehr Beschäftigte) diese Marke immerhin noch erreicht und in zwei Größenklassen (10-49 Beschäftigte) sogar noch an der 50-Prozent-Marke gekratzt.

Dieser Sachverhalt darf nicht unterschätzt werden, wurden doch gerade die Facharbeiter in der Vergangenheit als Ausdruck eines Produktionskonzepts verstanden, das

¹⁵⁹ Dieser Befund der nicht nachholenden Strategie kleiner Betriebe gilt insgesamt. Zwar gibt es bei einzelnen Punkten Hinweise darauf, dass kleine Betriebe die Politik der Großen zu kopieren versuchen oder sich zumindest daran orientieren. Jedoch gibt es keine sicheren Indizien, dass es eine sozusagen verzögerte Reaktion der kleinen oder kleinsten Betriebe gibt. Es kann also nicht behauptet werden, dass die großen Betriebe den kleinen als konkretes Beispiel für eine zu imitierende Personalpolitik dienen. Ob die großen den kleinen Betrieben den Weg weisen oder sie sogar in eine bestimmte Richtung bringen, ist eine ganz andere Frage.

eben auf qualifizierte Arbeit setzte statt auf standardisierte und entwertete Massarbeit. Den repetitiven Teilarbeiter tayloristischer Prägung gab es in der deutschen Bauwirtschaft nur während einer kurzen Versuchsphase, durchgesetzt werden konnte er nie. Qualifizierte zur autonomen Durchführung ihrer Arbeiten fähige Facharbeiter, die viel mehr Generalisten als Spezialisten waren, bildeten das Rückgrat der Bauproduktion. Mit diesem Arbeitnehmertyp sollten die vielfältigen Unwägbarkeiten konzeptionell aufgefangen werden, von denen die Bauwirtschaft nach wie vor geprägt ist. Offensichtlich jedoch gerät diese Strategie ins Schwanken. Gerade die in den neunziger Jahren recht deutlich und ununterbrochen nach unten weisende Tendenz im Gegensatz zur früher eher schwankenden und um ungefähr die 50-Prozent-Marke oszillierenden Bewegung unterstreicht diesen Strategiewechsel¹⁶⁰.

Bleibt noch die Untersuchung der gewichteten Anteile: Zuerst fällt eine bemerkenswerte Ausgeglichenheit zwischen den Größenklassen zu Beginn des Beobachtungszeitraums auf bei darüber hinaus nicht klar mit der Betriebsgröße zusammenhängenden Dimensionen (siehe dazu die Tabelle 33 im Anhang). Von einer mit einem Faktor 0,9 mäßigen Unterrepräsentierung in den Kleinstbetrieben reicht das Spektrum bis zu einer ebenso schwach ausgeprägten Überrepräsentierung in den Kleinbetrieben mit einem Faktor von gut 1,1. In den Betrieben zwischen 20 und unter 50 Beschäftigten sind Facharbeiter ebenfalls geringfügig überrepräsentiert, in allen anderen Größenklassen geringfügig unterrepräsentiert. Im Verlaufe der neunziger Jahre haben sich aber doch einige auffällige Verschiebungen ergeben, die zu einer größeren Spreizung der Facharbeiteranteile geführt haben. So ist in den Kleinstbetrieben dieser Anteil mit einem Minus von über fünf Prozent nochmals, in den Betrieben zwischen 200 und unter 500 Beschäftigten mit einem Minus von über 13 vH sogar beträchtlich zurückgegangen. In diesen beiden Größenklassen wird damit im Jahr 2000 ein ähnlich niedriger Wert erreicht, der mit (über) 15 vH unter dem Ausgleichsniveau liegt. In den Betrieben zwischen 100 und unter 200 Beschäftigten stabilisiert sich der Anteil knapp unter dem Ausgleichsniveau, in den anderen Größenklassen steigt die relative Bedeutung der Facharbeiter weiter an und ist mindestens ausgeglichen. Am stärksten ist der relative Anstieg mit einem Plus von 7 vH in den Großbetrieben. Anders also als vermutet kann keineswegs von einer durchgängigen Abkehr von qualifizierter Baustellenarbeit gesprochen werden. Im Gegenteil hat sich eine nach Betriebsgrößen zu differenzierende Arbeitskräftepolitik vollzogen, die aber keine eindeutige Betriebsgrö-

¹⁶⁰ Mit diesem Befund kann aber auch nicht mehr so frank und frei von der insgesamt gestiegenen Bedeutung qualifizierter Arbeit am Bau gesprochen werden, wie dies z.B. Bosch und Zühlke-Robinet (2000, 69) tun: "Obgleich Bauarbeit immer noch das Image der einfachen Muskelarbeit hat, ist sie längst Facharbeit geworden." Auf der allgemeinsten Ebene mag das noch stimmen, aber bezüglich der Entwicklung in den neunziger Jahren muss diese Aussage doch neu überprüft werden.

Benabhängigkeit erkennen lässt. Die forcierte Abkehr von Facharbeit in den kleinsten Betrieben mag ein weiteres Mal mit dem Anstieg der Bedeutung der tätigen Inhaber erklärt werden. Allerdings kann dies nur einen kleineren Teil der beschriebenen Entwicklung erklären. Vielmehr dürfte die Aufgabenreduktion dieser Betriebe die Ursache sein, in deren Folge die Komplexität der Tätigkeiten und damit die Notwendigkeit qualifizierter Arbeit gesunken ist. Dieser Ansatz böte auch eine Erklärung, warum auf der anderen Seite des Betriebsgrößenspektrums der gewichtete Facharbeiteranteil sogar gestiegen ist. Weiterhin lässt sich mit diesen Zahlen ein Grenzlinie zwischen den Kleinst- und den Kleinbetrieben ziehen. Offensichtlich ist Facharbeit nämlich in den Kleinbetrieben wichtiger als in den Kleinstbetrieben und ist es in den neunziger Jahren noch mehr geworden. Mit dieser auseinander treibenden Entwicklung könnte die schon unterstellte Branchenhierarchisierung weiter differenziert werden: Kleinstbetriebe geraten in dieser Interpretation mehr und mehr in die Rolle der deklassierten und entqualifizierten Ausführer von Aufträgen, die sie von größeren Betrieben erhalten, die in der Qualifikations- und Zugriffspyramide weiter oben stehen. Ergänzend kann vermutet werden, dass sie mehr und mehr auf Nischenplätze gedrängt werden, die ebenfalls keine Facharbeit mehr brauchen oder wegen der minimalen Rentabilität teurere Facharbeit nicht mehr zulassen. Wäre dies so, müsste dies in der anschließend zu behandelnden Entwicklung der Fachwerker und Werker ablesbar sein. Schon die Kleinbetriebe konnten ihre Position in der Branchenhierarchie in Bezug auf die qualifizierte Tätigkeit festigen. Wenn sie, was zu vermuten ist, in den neunziger Jahre ebenfalls stärker auf Aufträge von anderen Bauunternehmen verwiesen sind, dann hat dies keine erkennbaren negativen Auswirkungen auf die Beschäftigtenstruktur bzw. auf das auf Facharbeit basierte Produktionskonzept gehabt.

In den neuen Ländern ist die Arbeitsplatzentwicklung in keiner anderen Beschäftigungengruppe auch nur annähernd so schlecht wie bei den Facharbeitern. Mit einem Rückgang von fast einem Fünftel wird der Branchendurchschnitt um über das Dreifache übertroffen. Die Beschäftigtengruppe mit der zweitschlechtesten Entwicklung, die technischen Angestellten, haben einen nur gut halb so hohen relativen Arbeitsplatzabbau erlebt. Die beiden anderen Gruppen mit negativer Arbeitsplatzentwicklung, Werkpoliere und Vorarbeiter sowie kaufmännische Angestellte, haben bezogen auf ihre jeweiligen Ausgangswerte deutlich weniger als halb so viel Arbeitsplätze verloren. Dennoch zeigt sich auch hier wieder das bekannte Bild der positiven Entwicklung in den unteren und der negativen Entwicklung in den oberen Betriebsgrößeklassen. Allerdings ist der Zuwachs in den unteren Größenklassen noch weniger stark ausgeprägt als bei den Werkpolieren und Vorarbeitern, wo ja schon nur vergleichsweise geringe Steigerungsraten erzielt wurden. In den Kleinstbetrieben wurde der Bestand

auf das Zweieinhalbfache, in den Kleinbetrieben sogar auf das Dreifache und in den Betrieben mit 20 bis 49 Beschäftigten auf das Doppelte der Ausgangswerte erhöht. Damit wurde die Anzahl der Facharbeiter in jeder dieser Betriebsgrößenklassen bei weitem weniger stark erhöht als dies in diesen Größenklassen insgesamt der Fall war. In den Betrieben ab 100 Beschäftigten dagegen wurde die Zahl der Facharbeiter überdurchschnittlich stark abgebaut. In den ganz großen Betrieben gingen von 100 Facharbeiterarbeitsplätzen binnen zehn Jahren 95 verloren. In keiner anderen Gruppe, abgesehen von den Auszubildenden, waren es so viele. Auffällig ist die zeitlich verschobene Entwicklung entlang der Betriebsgrößenklassen. In den Betrieben zwischen zehn und 199 Beschäftigten wurde die Beschäftigung von Facharbeitern zunächst durchweg erhöht und erreichte um die Mitte des Jahrzehnts ihren Höhepunkt. Seit dieser Zeit wird in allen diesen Größenklassen die Facharbeiterbeschäftigung konsequent abgebaut. In den ganz kleinen Betrieben dagegen erhöht sich die Zahl dieser Arbeitsplätze noch immer, wenn auch langsam. Diese betriebsgrößenspezifische Entwicklung folgt der allgemeinen beschäftigtengruppenübergreifenden Entwicklung dieser Größenklassen bei allerdings weniger ausgeprägtem Aufschwung und auch flacherem Abschwung.

Noch mehr als im Westen zeigt sich bei Betrachtung der Facharbeiteranteile in den einzelnen Betriebsgrößenklassen die herausragende Bedeutung, die diese Beschäftigtengruppe insgesamt spielt. Mit einem gesamten Anteil von über 55 vH im Jahr 1991 und damit einem Vorsprung gegenüber dem Anteil in den westlichen Ländern von 15 vH kann die Bauwirtschaft in den neuen Ländern als noch mehr auf Facharbeit basierend charakterisiert werden als dies für die alten Länder bereits getan wurde. Natürlich kann das auch an der Berufsbildungspolitik der ehemaligen DDR liegen, die damals noch nachgewirkt hat. Dennoch bleibt das Faktum selbst zunächst bestehen. Wie im Westen spielen die Facharbeiter 1991 in den Betrieben zwischen zehn und 49 Beschäftigten die größte Rolle, wo ein Anteil von jeweils über 60 vH vorlag. Aber auch alle anderen Betriebsgrößenklassen überschreiten deutlich die 50-Prozent-Marke. Im Jahr 2000 ist der Anteil in der Branche insgesamt zwar um fast ein Siebtel auf knapp 48 vH zurückgegangen. Damit bleibt aber noch immer ein höherer Anteil als im Westen, wobei jedoch der Vorsprung auf unter zehn Prozent verringert wurde. Am rapidesten und die Veränderungen in allen anderen Betriebsgrößenklassen weit hinter sich lassend, hat sich der Facharbeiteranteil in den Großbetrieben reduziert. Waren dort 1991 noch über die Hälfte der Beschäftigten Facharbeiter, so hat sich dieser Anteil bis 2000 um glatt die Hälfte auf gerade noch ein Viertel verringert. In allen anderen Größenklassen werden von mehr oder weniger ähnlichen Ausgangswerten die Anteile zwar ebenfalls reduziert, sie liegen aber auch im Jahr 2000 noch

durchweg bei über 40 vH, in den beiden Größenklassen zwischen zehn und 49 Beschäftigten, sogar noch bei über 50 vH. Besonders stark wurden Facharbeiter anteilig auch in den Kleinstbetrieben und in den Betrieben mit 200 bis unter 500 Beschäftigten abgebaut, wie dies ja auch schon für die Betriebe dieser Größenklassen in den alten Ländern festgestellt werden konnte. Der stärkere Abbau in den neuen Ländern insgesamt und nach Betriebsgrößenklassen aufgeschlüsselt führt in allen Fällen zu einer Annäherung an die Verhältnisse in den alten Ländern.

Dieses Ergebnis wird nicht nur bestätigt, sondern in ausgeprägter Form betont bei Betrachtung der gewichteten Anteile nach Betriebsgrößenklassen. Abgesehen von der Entwicklung in den Großbetrieben, die ob der Dimension des Abbaus von Facharbeiterarbeitsplätzen aus dem Rahmen fällt und wo von einem fast ausgeglichenen Wert zu Beginn des Beobachtungszeitraums ein gewichteter Anteil erreicht wurde, der nur bei gut der Hälfte des Ausgleichsniveaus liegt, findet in allen anderen Betriebsgrößenklassen eine ganz bemerkenswerte Angleichung der Verhältnisse zwischen alten und neuen Ländern statt. Zwar waren schon 1991 die Werte recht dicht beieinander, so dass schon damals von einer übergreifenden Systematik gesprochen werden konnte, doch hat sich diese Nähe bis ins Jahr 2000 nicht nur erhalten, sondern sogar noch verstärkt. Die größte nominelle und relative Abweichung liegt in den Betrieben zwischen 200 und 499 Beschäftigten vor, wo im Westen mit einem Wert 0,84 und im Osten mit einem Wert 0,87 Facharbeiter unterdurchschnittlich häufig vertreten waren. Aber bei aller Nähe zueinander fällt doch wieder ein Unterschied auf: Im Westen ist wie so oft auch bei den Facharbeitern eine recht konstante Entwicklung zu verzeichnen, während im Osten noch nicht von einer Verfestigung die Rede sein kann. Denn auch hier (und ebenfalls nicht zum ersten Mal) ist die Entwicklung von etlichen Brüchen und Unstetigkeiten durchsetzt.

4.3.8 Fachwerker, Werker

Als letzte Beschäftigtengruppe bleiben die nicht qualifizierten gewerblichen Arbeitnehmer, also die Fachwerker und Werker, wobei die Fachwerker als angelernte Beschäftigte gelten können, die zum Teil durchaus beträchtliches Erfahrungswissen haben. Allerdings ist es noch immer üblich, einen Arbeitnehmer, unabhängig davon, ob er einen formellen Berufsbildungsabschluss hat oder nicht, als Facharbeiter einzustellen, wenn er über entsprechendes Erfahrungswissen verfügt und dem adäquat eingesetzt wird, zumal früher die Zahl der formell qualifizierten Beschäftigten nicht so hoch war und gerade in der Baubranche aufgrund der spezifischen Rekrutierungswege die-

ser *informelle* Aufstieg probat war und noch immer ist. Werker fallen dagegen nicht so sehr ins Gewicht, weil nach geltendem Tarifvertrag eigentlich nur Berufsneulinge in dieser Rubrik geführt werden, die unqualifiziert im ersten Jahr ihrer Bautätigkeit stehen. Nach einem Jahr erfolgt automatisch eine Höhergruppierung.

In den alten Ländern gehören diese Arbeitnehmer zu den Gruppen mit den höchsten relativen Beschäftigungsverlusten (siehe dazu die Tabellen 34 und 35 im Anhang). Innerhalb eines Jahrzehnts ging ein Drittel der Arbeitsplätze für nicht qualifizierte Beschäftigte verloren und damit 15 vH mehr als im Durchschnitt der Branche. Dies kann als weiteres Indiz für die abnehmende Bedeutung solcher Arbeit am Bau interpretiert werden. Wo noch unqualifizierte Tätigkeiten anfallen, sind sie in die Arbeit der wichtigsten Gruppe, der Facharbeiter, integriert (z.B. Bosch, Zühlke-Robinet 2000; Pahl u.a. 1995). Bei differenzierterer Betrachtung nach Betriebsgrößenklassen gibt es gegen die Gewissheit dieser These einige Überraschungen. Denn der Abbau von unqualifizierten Arbeitsplätzen ist keineswegs gleichmäßig über die Betriebsgrößenklassen verteilt. In den Kleinstbetrieben gab es ganz im Gegenteil nämlich sogar ein beträchtliches Wachstum solcher Arbeitsplätze um mehr als sieben Prozent. Zwar wurden in allen anderen Größenklassen entsprechende Arbeitsplätze abgebaut, aber in den Kleinbetrieben geschah dies noch nicht einmal halb so oft wie im Durchschnitt der Branche, in den Betrieben mit mindestens 50 Beschäftigten aber überdurchschnittlich häufig. In den Großbetrieben gingen sieben von zehn Angelernten- oder Ungelernten-Arbeitsplätzen verloren.

Den größten Bruch gab es zur Mitte des Jahrzehnts, als die in einigen Betriebsgrößenklassen noch vorherrschende verstärkte Nachfrage nach unqualifizierten Arbeitskräften zu Ende ging. Diese besondere Nachfrage bzw. der Zugewinn von Arbeitsplätzen für nicht qualifizierte Beschäftigte hing sicherlich mit dem Sonderboom infolge der Vereinigung zusammen. Da in den achtziger Jahren bereits eine länger andauernde Branchenkrise durchlaufen worden war, konnte der besondere Bedarf an Fertigungskräften zu Beginn der neunziger Jahre nicht vollständig gedeckt werden. Die erhöhte Einstellung von nicht qualifizierten Arbeitskräften könnte solcherart der Tatsache zugeschrieben werden, dass andere, namentlich qualifizierte Arbeitskräfte nicht zur Verfügung standen. So ist womöglich der Markt für nicht qualifizierte Beschäftigte in der ersten Hälfte der neunziger Jahre über das eigentliche Maß hinaus aufgebläht worden. Mit Beginn der Krise Mitte der neunziger Jahre wurde dies dann wieder ein Stück weit korrigiert, allerdings nicht wie in den Krisenphasen zuvor als gerade die nicht qualifizierten Beschäftigten ihre Arbeitsplätze verloren, die qualifizierten aber kaum oder jedenfalls bei weitem nicht im selben Maße vom Arbeitsplatz-

abbau betroffen waren (was mehrfach als wichtiges Indiz für die auf Facharbeit aufbauende besondere Produktionslogik des Bausektors und das so begründete Konzept des Fachkräfteeinsatzes interpretiert wurde; z.B. Goldberg 1992; Stroink 1992; Syben 1992b, 1997b und 1999b). In den letzten fünf Jahren sind qualifizierte Beschäftigte mindestens genauso vom Arbeitsplatzverlust betroffen wie nicht qualifizierte auch. Dies spricht deutlich für ein verändertes Konzept, in dessen Zuge die Zentralität von Facharbeit zumindest relativiert wird.

Trotz der identifizierten neuen Strategie ging der Anteil der Fachwerker und Werker in den neunziger Jahren um weitere knappe sechs Prozent zurück. Zuletzt betrug der nicht einmal mehr 17 vH und liegt damit so niedrig wie nie zuvor. Wie gesehen kann dieser Positionsverlust aber im Beobachtungszeitraum nicht zu Gunsten der Facharbeiter verstanden werden, denn auch dort ging der Anteil zurück – und dies noch deutlicher als für die zur Debatte stehende Gruppe. Unter Berücksichtigung der Betriebsgrößenklassen lässt sich für 1991 eine Konzentration der Beschäftigung von nicht qualifizierten Arbeitskräften auf die mittleren Betriebe feststellen. Am niedrigsten war der Anteil in den kleinsten und in den größten Betrieben, wo jeweils gut jeder 10. Beschäftigte in dieser Position arbeitete. Der höchste Anteil wurde in den Betrieben zwischen 50 und unter 100 Beschäftigten erreicht, wo fast jeder Vierte ein Fachwerker oder Werker war. Zu beiden Seiten des Betriebsgrößenspektrums fällt der Anteil sehr symmetrisch ab: Über gut 21 vH zu gut 15 vH und schließlich zu den erwähnten gut zehn vH.

Damit ist ein augenfälliges Datum ermittelt: Fasst man die vier Gruppen der Fertigungskräfte zusammen (also Poliere, Werkpoliere, Facharbeiter und Fachwerker), so stellen sie in den Kleinstbetrieben noch nicht einmal sechs von zehn Beschäftigten. In den Betrieben zwischen 50 bis 99 Beschäftigten sind deutlich mehr als acht von zehn Arbeitskräften auf der Baustelle tätig und selbst in den Großbetrieben werden fast drei Viertel der Beschäftigten als Fertigungskräfte eingesetzt¹⁶¹. Dies verdeutlicht ein weiteres Mal die besondere Rolle der tätigen Inhaber in den Kleinstbetrieben, die hier ein so hohes Gewicht haben, dass sie nach den Fachkräften die zweitgrößte Gruppe stellen und dies immerhin mit einem halb so hohen Anteil wie die Fachkräfte. In den großen und den Großbetrieben spielt diese Gruppe überhaupt keine Rolle mehr, da-

¹⁶¹ Die genauen Werte (also alle vier Baustellenbeschäftigtengruppen zusammengefasst) für die einzelnen Betriebsgrößenklassen im Jahr 1991 betragen: Kleinstbetriebe (1-9 Beschäftigte) = 58,2 vH; Kleinbetriebe (10-19 Beschäftigte) = 77,3 vH; Mittelbetriebe 1 (20-49 Beschäftigte) = 82,3 vH; Mittelbetriebe 2 (50-99 Beschäftigte) = 83,9 vH; Mittelbetriebe 3 (100-199 Beschäftigte) = 81,6 vH; große Betriebe (200-499 Beschäftigte) = 76,6 vH; Großbetriebe (mindestens 500 Beschäftigte) = 72,0 vH.

für kommen hier alternative Produktionskonzepte zum Tragen, die zu einem etwas niedrigeren Anteil der Fertigungskräfte führen. In den Mittelbetrieben aber ist die Bauausführung, ist das operative Geschäft, ist die Baustelle selbst das zentrale Tätigkeitsgebiet. Entsprechend hoch ist der Anteil der dort eingesetzten Beschäftigten.

Zehn Jahre später ist der Anteil der Fachwerker und Werker in den Kleinstbetrieben kräftig (+17 vH) und in den Kleinbetrieben gering (+4 vH) gestiegen. In allen anderen Betriebsgrößenklassen ist dieser Anteil zurückgegangen, was sich wie bereits dargestellt auch im insgesamt gesunkenen Wert widerspiegelt. Am höchsten war der Rückgang mit fast einem Fünftel in den Großbetrieben, wo sowieso schon der niedrigste Wert vorgelegen hatte. In den Mittelbetrieben (20-99 Beschäftigte) betrug der Rückgang jeweils mehr als zehn Prozent. Damit ist die symmetrische Verteilung Geschichte; nun gibt es ein Übergewicht bei den kleineren Betrieben. Auch dies darf gestrost als Indiz für die Veränderungen in der Struktur der Branche genommen werden. In den großen Betrieben gibt es immer weniger Platz für nicht qualifizierte Tätigkeiten. Wenn solche überhaupt noch erforderlich sind, dann werden sie über die inzwischen üblichen Untervergaben von Aufträgen weiter gereicht. In den kleineren Betrieben wächst die Notwendigkeit, solcherart unqualifiziert tätig zu werden, weil sich hier aufgrund der insgesamt geringeren Allgemeynkosten ihre Position im Wettbewerb befindet oder jedenfalls sie auf diese Weise wettbewerbsfähiger sind als sie es wären, wenn sie an traditionellen Methoden festhielten¹⁶². Mit diesen Zahlen kann weiterhin die These aufgestellt werden, dass es die kleinen und noch viel mehr die kleinsten Betriebe sind, die sich zunehmend ihrer dispositiven Fähigkeiten beraubt sehen. Wenn in der Branche neue Strategien (beispielsweise die Abkehr vom Bereitstellungsgewerbe) probiert werden, dann jedenfalls nicht von den das Geschehen quantitativ immer mehr dominierenden Kleinstbetrieben. Sie geraten zur residualen Ausführungsebene der größeren (nicht unbedingt nur der großen) Betriebe.

Überhaupt müssen die neunziger Jahre als das Jahrzehnt der forcierten Abkehr von der Baustellentätigkeit ausgedrückt in den Beschäftigungsanteilen der Fertigungskräfte gewertet werden. In jeder einzelnen Betriebsgrößenklasse ist der entsprechende aggregierte Anteil gesunken und dies teils erheblich. Am höchsten war dieser relative Bedeutungsverlust mit einem Minus von 15 vH in den großen Betrieben mit 200 bis unter 500 Beschäftigten und auch in den ganz großen Betrieben lag er noch über zehn vH. Machten die Fertigungskräfte im Durchschnitt des Bauhauptgewerbes 1991

¹⁶² Dies ist keine gesicherte Position; im Gegenteil, es kann ebenso angenommen werden, dass gerade nicht im weitgehend auf den Preis reduzierten Wettbewerb unqualifizierter Massenarbeit der Platz der kleinen Betriebe ist. Aber in der Realität gewinnt diese Position erkennbar an Boden.

noch über drei Viertel aller Beschäftigten aus, so ist dieser Anteil zehn Jahre später um fast zehn Prozent auf gerade noch 70 vH gesunken¹⁶³. Bauarbeit ist nicht nur Baustellenarbeit; wenn dies überhaupt jemals so war, jetzt ist es nicht mehr so¹⁶⁴.

Bleiben noch die gewichteten Anteile: Hier zeigt sich in den alten Ländern wieder die Konzentration auf die mittleren Betriebsgrößen, wo ein überdurchschnittlich hoher Anteil unqualifizierter Arbeitskräfte beschäftigt wird (siehe dazu die Tabelle 36 im Anhang). Am höchsten war diese Überrepräsentierung 1991 in den Betrieben zwischen 50 und 99 Beschäftigten mit einem Faktor von fast 1,4. In den beiden benachbarten Betriebsgrößenklassen wird noch jeweils ein Faktor 1,2 erreicht. In den Kleinbetrieben (10-19 Beschäftigte) und den großen Betrieben (200-499 Beschäftigte) sind Fachwerker und Werker unterdurchschnittlich oft vertreten und erreichen in beiden Fällen einen Faktor von unter 0,9. In den Kleinst- und den Großbetrieben schließlich ist die Untervertretung am ausgeprägtesten und erreicht gut bzw. knapp einen Faktor 0,6. Bis zum Jahr 2000 steigt der gewichtete Anteil in den beiden untersten Größenklassen an, in der untersten sehr stark um ein Viertel. In der folgenden noch immer stark um ein Zehntel. Abgesehen von den großen Betrieben (200-499 Beschäftigte), wo dieser Wert ebenfalls, wenn auch weit weniger stark steigt, fällt der gewichtete Anteil in allen anderen Betriebsgrößenklassen, mit über zehn vH am stärksten in den Großbetrieben, wo sowieso der niedrigste Ausgangswert bestand. Insgesamt hat sich also, da mit der letztgenannten Ausnahme in den Betrieben, in denen 1991 nicht qualifizierte Arbeitskräfte überdurchschnittlich häufig vertreten waren, dieser gewichtete Anteil gesunken, und in den Betrieben, in denen unterdurchschnittliche Anteile erzielt worden waren, diese Werte gestiegen sind, eine Annäherung zwischen den Betriebsgrößenklassen ergeben, bei allerdings fortbestehender, wenn auch abgeschwächter Konzentration auf die Mittelbetriebe. Dieser Prozess hat schon frühzeitig in den neunziger Jahren begonnen, ohne dass aber für die erste Hälfte der neunziger Jahre ein eindeutiger Trend auszumachen wäre. Vielmehr hat sich in dieser Zeit auch in den größeren Betrieben der gewichtete Anteil erhöht (bzw. stärker erhöht als dies über das gesamte Jahrzehnt hinweg der Fall war). Auch zur Mitte des

¹⁶³ Zum Vergleich zu den schon genannten Werten aus 1991, hier diese Werte im Jahr 2000: Kleinstbetriebe (1-9 Beschäftigte) = 53,9 vH; Kleinbetriebe (10-19 Beschäftigte) = 73,2 vH; Mittelbetriebe 1 (20-49 Beschäftigte) = 77,3 vH; Mittelbetriebe 2 (50-99 Beschäftigte) = 77,4 vH; Mittelbetriebe 3 (100-199 Beschäftigte) = 73,9 vH; große Betriebe (200-499 Beschäftigte) = 65,7 vH; Großbetriebe (mindestens 500 Beschäftigte) = 64,0 vH.

¹⁶⁴ An dieser Stelle muss nochmals in Erinnerung gerufen werden, dass hier nur die amtlichen Zahlen verhandelt werden können. Alle Formen der Beschäftigung, die in den zu Rate gezogenen Statistiken nicht auftauchen, können daher nicht berücksichtigt werden. Es muss jedoch angenommen werden, dass gerade diese Zahl in den neunziger Jahren gestiegen ist, so dass sich daraus eine Erklärungslücke ergibt, die die gemachten Aussagen zu relativieren in der Lage sein könnte.

Beobachtungszeitraums ist noch keine Bewegungsrichtung sicher identifizierbar. Nur in den kleinsten Betrieben wird der gewichtete Anteil fortwährend erhöht.

In den neuen Ländern waren die nicht qualifizierten Arbeitskräfte die einzige Beschäftigtengruppe mit einem nennenswerten Arbeitsplatzplus. Abgesehen von den Polieren, die immerhin eine kleine Steigerung erlebten, war die Arbeitsplatzentwicklung in allen anderen Gruppen negativ. Dagegen wirkt die Zunahme bei den Fachwerkern und Werkern von imposanten 40 vH schon fast unwirklich. Dabei ist dies schon das vorläufige Ende einer gar nicht positiven Entwicklung, denn seit Mitte der neunziger Jahre verliert diese Beschäftigtengruppe ganz immens viele Arbeitsplätze und allein das ausgesprochen hohe Niveau, das zu diesem Zeitpunkt erreicht worden war, ist dafür verantwortlich, dass auch heute noch ein positiver Wert steht. Sollte die begonnene Entwicklung in der gegebenen Geschwindigkeit fort dauern, ist schon in zwei bis drei Jahren dieser Positivsaldo aufgezehrt. Allerdings ist dieser jüngere Abbau in dieser Gruppe keineswegs einmalig. Der Abbau bei Werkpolieren und Vorarbeitern ist sogar noch ein wenig prononcierter. Alle anderen Gruppen haben weder einen derart starken Aufschwung noch einen derart starken Abschwung erlebt.

Nach Betriebsgrößenklassen differenziert, zeigt sich folgendes Bild: In den unteren Größenklassen haben die Fachwerker und Werker einen immensen Aufschwung erlebt, der aber trotzdem nicht so ausgeprägt wie in anderen Beschäftigtengruppen war. Es reicht zu einer knappen Verfünffachung des Bestands in den Kleinstbetrieben und einer guten Vervierfachung in den Kleinbetrieben. Zwar fallen auch in dieser Beschäftigtengruppe die Zahlen umgekehrt zu den Betriebsgrößen ab, aber anders als in den schon behandelten Gruppen wird bis zu den Betrieben bis unter 200 Beschäftigten noch ein positiver Wert erzielt, wenn auch kein großer. In den großen Betrieben (200-499 Beschäftigte) ist der relative Arbeitsplatzverlust in dieser Beschäftigtengruppe gerade halb so groß wie der in dieser Größenklasse insgesamt erlebte; und auch in den Großbetrieben ist hier die Entwicklung um mehr als ein Viertel besser als die allgemeine. Die insgesamt positive Entwicklung ist also der doppelten Bewegung geschuldet, dass in den kleineren Betrieben die Entwicklung besser und in den größeren Betrieben weniger schlecht als allgemein war. Jedoch besteht allein in den kleinsten Betrieben eine fortdauernde Arbeitsplatzzunahme bis zuletzt. In den anderen Größenklassen beschränkt sich der positive Trend auf das erste Jahrfünft der neunziger Jahre. Seitdem wurde in den Betrieben zwischen 20 und 499 Beschäftigten die Zahl der nicht qualifizierten Arbeitskräfte durchweg um beinahe die Hälfte reduziert. In den größten Betrieben ist dieser Rückgang sogar noch höher. Auffallend ist weiterhin eine gewisse Unstetigkeit unterhalb dieses Bruches Mitte der neunziger

Jahre. Darin drückt sich wahrscheinlich neben einer gewissen statistischen Unsicherheit auch eine noch nicht konsistente Strategie der Unternehmen aus.

Der Anteil der nicht qualifizierten Baustellen-Arbeitskräfte war 1991 in den neuen Ländern mit nur gut elf vH an der Gesamtbeschäftigung deutlich niedriger als in den alten Ländern, wo zu diesem Zeitpunkt ein um weit über die Hälfte höherer Anteil bestand. Während sich im Westen dieser Wert im Verlauf der neunziger Jahre weiter verringerte, stieg er im Osten auf ziemlich genau das Niveau an, das schließlich im Jahr 2000 auch im Westen vorlag. Der Unterschied zwischen beiden Teilräumen ist auf praktisch Null zusammengeschmolzen. Bei insgesamt niedrigeren Werten gab es 1991 auch in den neuen Ländern eine Konzentration auf die mittleren Größenklassen. Am niedrigsten war zu diesem Zeitpunkt der Anteil der nicht qualifizierten Arbeitskräfte in den Kleinstbetrieben, wo noch nicht einmal jeder 13. Beschäftigte so eingruppiert bzw. so tätig war. In den Betrieben zwischen 20 und 99 Beschäftigten werden höchste Anteile erreicht. Hier ist ungefähr jeder Achte nicht qualifiziert. In den anderen Größenklassen liegt der jeweilige Anteil bei ungefähr zehn Prozent. Zehn Jahre später stellt sich die Situation ganz anders dar. Insgesamt ist, wie gesagt, der Anteil gestiegen, doch ist von einer Konzentration auf die mittleren Betriebe nichts mehr zu sehen. Im Gegenteil steigt der Anteil rapide und streng mit der Betriebsgröße an. Der niedrigste Wert mit gut 11 vH in den kleinsten Betrieben wird gefolgt von fast 14 vH in den kleinen und schon über 16 vH in den nächstgrößeren Betrieben. Bereits in den Betrieben ab 100 Beschäftigten beträgt der Anteil fast ein Fünftel und in den ganz großen Betrieben schließlich ist jeder dritte Beschäftigte nicht qualifiziert. Offensichtlich hat sich hier ein vom Westen ganz unterschiedliches Beschäftigungsmuster durchgesetzt. Ein wichtiger Grund ist aber wahrscheinlich weniger in der Produktionslogik bzw. dem Beschäftigungsmuster zu suchen, sondern in der Reichweite der Tarife. So könnte es schlicht ein Ergebnis der gegebenen Marktsituation in Verbindung mit einer nur bedingten Durchsetzungsfähigkeit tariflicher Strukturen sein, dass Beschäftigte, die in Westdeutschland als Facharbeiter eingruppiert werden würden, im Osten als Fachwerker geführt und bezahlt werden, zumindest sprechen einige Indizien für diese Erklärung (Artus u.a. 1998; Hochstadt, Janssen 1998; siehe auch: Stolt, Syben 1996 und Bosch, Zühlke-Robinet 2000). Allerdings darf dieser Effekt auch nicht überschätzt werden, denn statistisch wird nicht unbedingt die Eingruppierung (und das heißt die tarifliche Zuordnung), sondern die Tätigkeit erfasst. Im Einzelfall dürfte es sicherlich schwer fallen, hier korrekt abzugrenzen¹⁶⁵.

¹⁶⁵ Das Statistische Bundesamt (b) weist ausdrücklich darauf hin: "Für die Zuordnung der Beschäftigten zu den verschiedenen Gruppen wird in Zweifelsfällen nicht die Tarifgruppe, sondern die Art der Tätigkeit (Tätigkeitsmerkmal) zugrundegelegt. Zum Beispiel werden Arbeiter, die als Fachwerker

Sind schon die direkt zu messenden Anteile der unqualifizierten Beschäftigten entlang der Größenklassen sehr unterschiedlich, so bestätigt sich diese Ungleichverteilung erst recht bei der Betrachtung der gewichteten Anteile. Schon 1991 waren die Unterschiede beträchtlich. In den kleinsten Betrieben erreichte die Beschäftigung von Werkern und Fachwerkern nur zwei Drittel des Ausgleichsniveaus, wogegen in der folgenden Größenklasse ein fast ausgeglichenes Verhältnis vorlag. In den Mittelbetrieben (20-199 Beschäftigte) war diese Beschäftigtengruppe mit einem Plus zwischen zehn und gut zwanzig Prozent überdurchschnittlich häufig vertreten. In den beiden oberen Größenklassen dagegen fällt sie wieder deutlich mit einem Wert um 0,9 unter das Ausgleichsniveau zurück. Bis zur Mitte des Jahrzehnts ergeben sich einige bemerkenswerte Veränderungen: Alles in allem haben sich bis 1995 die Verhältnisse in den verschiedenen Größenklassen einander angenähert; nur in den ganz großen Betrieben liegt eine wegstrebende Bewegung vor, die aber wie auch die Entwicklung in den anderen Größenklassen nicht frei von Brüchen und Widersprüchen war. Bis 2000 haben sich die Verhältnisse in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen dann sowohl konsistenter als auch sehr unterschiedlich entwickelt. So ist der gewichtete Anteil der Werker und Fachwerker in den Kleinstbetrieben wieder auf das Ausgangsniveau zurückgefallen. Auch in den Kleinbetrieben hat sich das unterdurchschnittliche Gewicht dieser Beschäftigtengruppe nach zwischenzeitlich erheblichem Zuwachs weiter bestätigt, so dass der gewichtete Anteil heute unter dem Ausgangsniveau liegt. Auch in den beiden folgenden Größenklassen ist dieser Wert zurückgegangen. Wegen des höheren Ausgangsniveaus liegt aber heute noch ein ziemlich ausgeglichenes Verhältnis vor. In den drei oberen Größenklassen hat sich dagegen der gewichtete Anteil der Werker und Fachwerker stark erhöht, wobei diese Dynamik mit der Betriebsgröße zunimmt. Hat sich in den Betrieben zwischen 100 und 199 Beschäftigten der gewichtete Anteil um gute sieben Prozent erhöht, so waren dies in der folgenden Größenklasse bereits über 50 und der obersten Größenklasse sogar 133 Prozent. In den größten Betrieben hat sich also die Bedeutung der nicht qualifizierten Beschäftigten weit mehr als verdoppelt. Dies ist umso bemerkenswerter, als in der ersten Hälfte der neunziger Jahre auch hier diese Beschäftigtengruppe ganz erheblich an Bedeutung verloren hatte. Bezieht man den jüngsten Wert auf den im Jahr 1993 mit einem gewichteten Anteil von 0,5 niedrigsten Wert, so hat sich sogar mehr als eine Vervielfachung ergeben. Diese Befunde bestätigen die Vermutung, in den neuen Ländern habe sich ein von dem in den alten Ländern praktizierten Arbeitskräfteeinsatzkonzept unterscheidendes Modell durchgesetzt. Gerade die Stringenz der Bewegung seit etwa 1996/97 vor allem in den großen Betrieben (aber nicht nur da) unterstreicht dies.

tätig sind, als Fachwerker gezählt, auch wenn sie höher bezahlt werden" (2000, 9). Wie es sich im umgekehrten Fall verhält, wird nicht ausgeführt.

5 Ausbildung im Bausektor

Das Baugewerbe ist trotz jüngster Relativierungen noch immer eine von Facharbeit dominierte Branche. Mehr als in den stationären Industrien wird die Produktion von meist weitgehend selbstständig arbeitenden Teams (Kolonnen) aufrecht erhalten. Die Bauausführung (also die Arbeit auf der Baustelle) wird in langer Sicht in sogar steigendem Maße von Facharbeitern erledigt, deren Anteil an der Gesamtbeschäftigung des Bauhauptgewerbes allerdings seit wenigstens Anfang der siebziger Jahre recht konstant und leicht fallend ist. Insbesondere der Anteil der Werker und Fachwerker (also der un- oder angelernten Beschäftigten) sinkt seit Jahren beständig, wenn auch zuletzt mit reduzierter Geschwindigkeit.

Die größte Berufsgruppe im Bauhauptgewerbe sind mit einem Anteil von etwa 16,5 vH die Maurer, in weitem Abstand gefolgt von den Zimmerern (knapp 5,5 vH) und den Betonbauern (gut 2 vH). Hinzu kommen die übrigen Baufacharbeiter, zu denen z.B. Dachdecker, Isolierer, Gipser und Stuckateure zählen, und die sonstigen Facharbeiter, wozu z.B. Schlosser, Kran- und Baggerführer gerechnet werden¹⁶⁶. Oberhalb der Facharbeiterebene gibt es die beiden Gruppen Werkpoliere, Vorarbeiter, Maschinenmeister (gut 6,5 vH) und angestelltenversicherungspflichtige Poliere und Schachtmeister (knapp 3 vH). Unterhalb der Facharbeiterebene stehen die Werker und Fachwerker (gut 16,5 vH) und die gewerblichen Auszubildenden, Anlernlinge, Umschüler und Praktikanten (knapp 6 vH) (siehe dazu die Tabelle 37 im Anhang).

Die Inhaber der vielen kleinen Baubetriebe haben zumeist selbst eine Ausbildung in einem Bauberuf hinter sich gebracht, gefolgt von einigen Jahren abhängiger Beschäftigung häufig mit Weiterqualifizierung zum Polier, Meister oder Techniker. Selten sind im Segment der kleinen Betriebe Geschäftsführer mit kaufmännischer Ausbildung. In traditionaler Arbeitsteilung, die durchaus noch anzutreffen ist, übernimmt die Ehefrau des Inhabers die anfallenden Bürotätigkeiten, während der Inhaber selbst seine Kolonne auf der Baustelle führt. Mit steigender Betriebsgröße kommt es selbstverständlich zu einer differenzierteren und professionelleren Arbeitsteilung.

¹⁶⁶ Aufgrund einer geänderten Zuordnung in der amtlichen Statistik schon in den siebziger Jahren ist eine lineare Vergleichbarkeit der Werte der beiden Gruppen "übrige Baufacharbeiter" und "sonstige Facharbeiter" nicht ohne weiteres möglich. Der Anstieg der einen und der Fall der anderen Gruppe sind wenigstens zum Teil auf diese veränderte statistische Erfassung zurückzuführen.

Wer als Maurer arbeitet, muss deswegen noch nicht Maurer gelernt haben – auch wenn dies die Regel ist. Der Maurer gilt im Bauhandwerk noch immer als Allrounder, der alles können und alles tun muss, er ist der Generalist auf der Baustelle. Betonbauer und Zimmerleute sind häufiger vergleichsweise spezialisiert. Anfang der neunziger Jahre (neuere Erhebungen liegen nicht vor) hatten von allen in Bauberufen Erwerbstätigen 42 vH Maurer, 11 vH Zimmerer oder Dachdecker und 9 vH andere Bauberufe gelernt, 18 vH hatten eine baufremde, 19 vH gar keine Ausbildung (Clauß 1993, 51f).

5.1 Struktur und Organisation der Berufsausbildung im Baugewerbe

Am 1. August 1999 trat die neue Bauwirtschaft-Ausbildungsverordnung in Kraft. Sie ist weiterhin als Stufenausbildung konzipiert und umfasst auf der ersten Stufe drei und in der darauf aufbauenden Stufe für den Bereich der Industrie 15 Bauberufe, zehn dieser Berufe gelten auch für den Bereich des Bauhandwerks (siehe dazu die Übersicht 5 im Anhang).

In der neu geordneten Berufsausbildung in der Bauwirtschaft wurden die Verhältnisse zwischen den Lernorten verändert. Im Wesentlichen lassen sich diese Änderungen als Öffnung für eine Rückverschiebung von bis zu fünf Wochen in die Betriebe beschreiben, wobei Betrieb normalerweise gleichbedeutend ist mit Baustelle. Es ist davon auszugehen, dass dies auch realisiert wird, so dass die Dauer der Ausbildung, die im Betrieb verbracht wird, im Vergleich zu vorher steigen wird; erste Beobachtungen zeigen, dass die Umsetzung bereits in vollem Gange ist, die betrieblichen Anwesenheitszeiten also in den vergangenen zwei Jahren gestiegen sind. Dies ist als Erfolg der bauhandwerklichen Betriebe und ihrer Verbände zu werten, die seit einiger Zeit darauf drängten, die Ausbildung betriebsnäher zu gestalten¹⁶⁷.

Im Einzelnen sieht die Neuordnung folgende Anwesenheitszeiten vor (siehe dazu die Übersicht 6 im Anhang): Im ersten Ausbildungsjahr: Berufliche Grundbildung in überbetrieblichen Ausbildungsstätten in 16 bis 20 Wochen, berufliche Grundbildung in der

¹⁶⁷ Siehe dazu insbesondere die letzten Ausgaben des baustatistischen Jahrbuches "Baujahr", das vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes herausgegeben wird bzw. dessen Nachfolgepublikationen. Diese von der verbandspolitischen Vertretung des deutschen Bauhandwerks formulierte Kritik, die zum Kern die Behauptung der übergroßen Betriebsferne hat, aus der Friktionen im Übergang ins Erwerbsleben nach Beendigung der Ausbildung entstünden, wird von den interviewten Betrieben des Bauhandwerks bestätigt und gleichsam auf den Boden des betrieblichen Interesses zurückgeholt, denn die häufigste Beschwerde war der fehlende Zugriff auf die Auszubildenden und damit deren fehlende Rentabilität.

betrieblichen Ausbildungsstätte in 32 bis 36 Wochen (darin enthalten ist der Unterricht in der Berufsschule). Im zweiten Ausbildungsjahr: Berufliche Fachbildung in überbetrieblichen Ausbildungsstätten in 11 bis 13 Wochen, berufliche Fachbildung in betrieblichen Ausbildungsstätten in 39 bis 41 Wochen (darin enthalten ist ebenfalls der Unterricht in der Berufsschule). Im dritten Ausbildungsjahr soll die berufliche Fachbildung in der betrieblichen Ausbildungsstätte wie bisher elf Monate dauern und in überbetrieblichen Ausbildungsstätten eine Vertiefung von einem Monat Dauer erfahren. Insgesamt soll die Ausbildung in überbetrieblichen Ausbildungsstätten zwischen 31 und 37 Wochen betragen. Bei den Zeiten für die überbetriebliche Ausbildung handelt es sich jeweils um Nettozeiten, d.h. der Urlaub ist jeweils auf die Dauer der Ausbildung in der betrieblichen Ausbildungsstätte anzurechnen.

Abgesehen von den drei Ausbildungsabschlüssen Tiefbau-, Hochbau- und Ausbafacharbeiter, die 24 Monate Ausbildung voraussetzen, dauert jede zum Facharbeiter (in der Terminologie des geltenden Tarifvertrages: Spezialbafacharbeiter) qualifizierende Ausbildung innerhalb des Stufenausbildungssystems im Bauhauptgewerbe 36 Monate. Daneben gibt es Ausbildungsgänge, die in Baunebengewerben angesiedelt sind, die in Ausnahmen teils länger (42 Monate), teils kürzer (24 Monate) dauern. Regelausbildungszeit ist aber 36 Monate. Es gibt keine prinzipiell längere Ausbildungszeit in gefahreneneigten Handwerken (dass die Ausbildung für Elektroinstallateure 3,5 Jahre dauert, wird nicht mit einer besonderen Gefahrenneigung dieses Handwerks begründet), jedoch wird in solchen Bereichen ein größerer Teil der Ausbildung auf Aspekte des Gesundheitsschutzes und der Arbeitssicherheit verwendet. Weiterhin gibt es besondere Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die sich auf Themen des Gesundheitsschutzes und der Arbeitssicherheit beziehen.

Die (Mindest-)Ausbildungsinhalte sind verbindlich festgelegt in der für den einzelnen Beruf (oder die einzelne Berufsgruppe) geltenden Ausbildungsordnung. Im Berufsbildungsgesetz (§ 25) heißt es dazu: "(1) Als Grundlage für eine geordnete und einheitliche Berufsausbildung sowie zu ihrer Anpassung an die technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfordernisse und deren Entwicklung kann der ... zuständige Fachminister ... durch Rechtsverordnung ... für die Ausbildungsberufe Ausbildungsordnungen erlassen. (2) Die Ausbildungsordnung hat mindestens festzulegen 1. die Bezeichnung des Ausbildungsberufes, 2. die Ausbildungsdauer; sie soll nicht mehr als drei und nicht weniger als zwei Jahre betragen, 3. die Fertigkeiten und Kenntnisse, die Gegenstand der Berufsausbildung sind (Ausbildungsberufsbild), 4. eine Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Fertigkeiten und Kenntnisse (Ausbildungsrahmenplan), 5. die Prüfungsordnungen".

Dabei hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) nach § 6 Abs. 2 Nr. 1 Buchst. a BerBiFG (Berufsbildungsförderungsgesetz) nach Weisung des zuständigen Fachministers an der Vorbereitung von Ausbildungsordnungen mitzuwirken. An der Debatte um die Inhalte der Ausbildungsberufe wirken maßgeblich die Tarifparteien mit, die sich normalerweise konsensuell um eine ständige Anpassung der Ausbildungsinhalte an die veränderten betrieblichen und sektoriellen Realitäten bemühen. Das BIBB hat hier die Aufgabe der Koordinierung und inhaltlichen Betreuung.

Im Bausektor gibt es keine fundamentale Unterscheidung zwischen industrieller und handwerklicher Ausbildung. In beiden Bereichen ist die berufliche Bildung vergleichbar organisiert und beruht auf derselben Verordnung und denselben Inhalten. Innerhalb des dualen Berufsbildungssystems (Dualität der Lernorte: Berufsschule, Betrieb; Dualität der Verantwortung: Staat, Betrieb) ist die Ausbildung im Baugewerbe einschließlich aller Unterabteilungen als Stufenausbildung konzipiert. Im Baugewerbe ist die traditionelle Facharbeiterkarriere noch häufig anzutreffen. Nach der beruflichen Erstausbildung und einigen Jahren Berufstätigkeit als Facharbeiter mit mehr oder weniger strukturierten Weiterbildungsgängen schließt sich eine mehrjährige Ausbildung zum Meister (bzw. geprüften Polier oder Schachtmeister) an, die nicht selten berufsbegleitend betrieben wird. In der Regel wird die so erworbene zusätzliche Qualifikation im Arbeitsvollzug dann auch angewendet. In ganz kleinen Betrieben ist das nicht immer möglich. Häufig wird die Qualifizierung auch angestrebt, um sich hinterher selbstständig zu machen. Ein ebenfalls gängiges Muster des beruflichen Aufstiegs ist die Unterbrechung der Berufstätigkeit nach der Erstausbildung und Aufnahme einer Techniker- oder Ingenieurausbildung an einer Fach(hoch)schule.

Seit einiger Zeit wird intensiv darüber diskutiert, ob die behauptete Krise des dualen Berufsbildungssystems überwunden werden kann, indem stärker modular ausgebildet wird. Als Beispiel für die Vorteile modularer Ausbildung wird dabei gerne die Situation in Großbritannien herangezogen, wo seit Jahren die berufliche Bildung in Modulen verabreicht wird. Jedoch steht der ungebrochenen Implementierung des britischen Systems in Deutschland das Berufsprinzip entgegen, an dem auch Kritiker des dualen Berufsbildungssystems festhalten (siehe zur Gesamtdebatte um die Zukunft der Berufsbildung z.B. den Reader des BIBB "Berufsbildung in der Entwicklung" vom April 1998; siehe auch die jüngeren Berufsbildungsberichte).

Häufige Kritikpunkte am dualen System sind dessen strukturelle Industrielastigkeit, die sich in nicht genügender (dem Bedarf entsprechender) Berücksichtigung moderner Dienstleistungsberufe ausdrückt, und die Diffusität der vermittelten Qualifikatio-

nen, das heißt nicht genügend auf die betrieblichen Belange abgestellter Inhalte (zur Kritik dieser Argumentation siehe: Syben 1999b, 201ff). Danach würde zu viel Zeit für allgemeine und zu wenig Zeit für betriebsrelevante Qualifikationen verwendet. Mit dieser Kritik geht der Vorwurf der Betriebs- und Praxisferne einher. Zur Lösung dieser (vermeintlichen) Probleme wird eine stärkere Betonung der betrieblichen Seite vorgeschlagen (teilweise schlägt sich diese Forderung bereits in der Neuordnung der Bauberufe nieder). Daneben sollen einzelne Ausbildungsinhalte bedarfsweise vermittelt werden. Im Falle der Umsetzung dieser Vorschläge wäre die Berufsbildung in erheblichem Maße modularisiert. Jedoch kann momentan noch nicht von Modulausbildung gesprochen werden.

Prinzipiell trägt der ausbildende Betrieb die mit der Ausbildung entstehenden Kosten. Jedoch gibt es in der deutschen Bauwirtschaft ein Umlagesystem, mit dem so entstehende Härten ausgeglichen werden sollen. Nach der jüngsten Änderung erhalten ausbildende Betriebe folgende Rückfinanzierungen. Je gewerblich Auszubildenden: Die tarifliche Ausbildungsvergütung bis zu einem Betrag, der im ersten betrieblichen Ausbildungsjahr dem 10-fachen (bis zum 31.3.97 dem 12-fachen), im zweiten betrieblichen Ausbildungsjahr dem 6-fachen (bis zum 31.3.97 dem 10-fachen) und im dritten betrieblichen Ausbildungsjahr dem 1-fachen einer monatlichen Ausbildungsvergütung des jeweiligen Ausbildungsjahres entspricht (vgl.: Zühlke-Robinet 1999a; SOKA-Bau 2001).

Neben den Ausbildungsvergütungen entstehen Kosten für die in der Ausbildungsordnung festgelegte überbetriebliche Ausbildung, die ebenfalls über diese Umlage finanziert werden: Erstattet werden bis zu 70 DM Teilnahmegebühren pro Tag, zusätzlich bis zu 50 DM Internatskosten pro Tag sowie die Fahrtkosten. An dieser Umlagefinanzierung müssen sich alle Baubetriebe in Deutschland beteiligen. In den allgemeinverbindlichen Sozialkassentarifverträgen werden die Sätze festgelegt, die die Betriebe in Abhängigkeit von ihrer Lohnsumme an die Sozialkassen abzuführen haben. Der "Tarifvertrag über die Aufteilung des an die tariflichen Sozialkassen des Baugewerbes abzuführenden Gesamtbetrages" sieht in seiner Fassung vom 1. Dezember 2000 einen von jedem Baubetrieb abzuführenden Anteil in Höhe von 2,1 vH von der Brutto-lohnsumme an den Berufsbildungsfonds vor.

Es gibt einheitliche Vergütungsrichtlinien für die Berufe des Baugewerbes in der Stufenausbildung des Baugewerbes, die zunächst als Prozentsätze vom 169fachen Bundeslohn (Berufsgruppe III 2; siehe dazu die Übersicht 7 im Anhang) tariflich fixiert sind; nach geltendem "Tarifvertrag über die Berufsbildung im Baugewerbe" vom

1. Dezember 2000 (BBTV) sind dies 24,5 vH im ersten, 38 vH im zweiten, 48 vH im dritten und 54 vH im vierten Ausbildungsjahr. Allerdings weichen die im "Tarifvertrag zur Regelung der Löhne und Ausbildungsvergütungen im Baugewerbe" für West- und Ostdeutschland in § 7 vereinbarten Monatsbeträge erheblich nach unten davon ab. Größtenteils handelt es sich um dreijährige Ausbildungen, die einschließlich der Grundausbildung die erste und die zweite Stufe umfassen (Spezialbaufacharbeiter). In den drei Fällen, in denen nur zwei Ausbildungsjahre durchlaufen werden, handelt es sich um Berufe, die nur die erste Stufe umfassen (Baufacharbeiter). Die anders vergüteten Berufe sind gleichwohl Ausbildungsberufe innerhalb des dualen Berufsbildungssystems, jedoch außerhalb des Bauhauptgewerbes und außerhalb der Stufenbildung als besonderer Form der beruflichen Erstausbildung.

5.2 Tendenzen der Ausbildung

Die Entwicklung der Ausbildungsbeteiligung der Baubetriebe und der Ausbildung relativ zur sonstigen Beschäftigung wird hier für wichtig gehalten, weil von der Möglichkeit ausgegangen wird, dass bei gegebener ökonomischer und politischer Situation eine dauerhafte Gefährdung des Erhalts und der Weiterentwicklung des qualifikatorischen Potenzials der Branche entsteht oder wenigstens entstehen könnte. Diese sollte sich zunächst in den Zahlen zur Ausbildung ablesen lassen, d.h. ein Rückgang der relativen Ausbildungsplatzzahlen würde in dieser Argumentation nicht nur auf einen quantitativen, sondern eben möglicherweise auch auf einen qualitativen Einschnitt hindeuten, sofern gezeigt werden könnte, dass es sich nicht nur um eine momentane, womöglich zufälligen Ursachen- und Wirkungskombinationen zuzuschreibenden Bewegung handelt, die nicht konsistent genug ist, um ihre Fortschreibung auch in der Zukunft sicher, d.h. argumentativ abgeleitet zu prognostizieren.

Die Ausbildungsneigung ist in den großen Unternehmen deutlich höher als in den kleinen. In den vergangenen Jahren lässt sich dabei folgende Entwicklung feststellen: Während die Zahl der Auszubildenden in den großen Betrieben fällt, aber die Zahl der ausbildenden Betriebe in etwa gleich bleibt, ist es bei den kleinen Betrieben umgekehrt. Dort ist die Zahl der Auszubildenden in den ausbildenden Betrieben ungefähr gleich geblieben, aber die Zahl der ausbildenden Betriebe ist gesunken, die Ausbildungsneigung ist also gefallen. Dieser Trend lässt sich auch in anderen Branchen beobachten, so dass sich die Bauwirtschaft zunächst nicht von den anderen Branchen zu unterscheiden scheint. Jedoch muss bei der Analyse die besondere Finanzierung der Ausbildung im Baugewerbe mitbedacht werden. Alle Betriebe tragen die Kosten

der Umlagefinanzierung, aber nur solche profitieren davon, die tatsächlich ausbilden. Dass unter dieser Voraussetzung die Ausbildungsneigung zurückgeht, ist deshalb mit den Argumenten, die für andere Branchen angeführt werden, nicht hinreichend geklärt.

Trotz der bestehenden Umlagefinanzierung waren es insbesondere die kleinen Baubetriebe, die bei den Umfragen des Bundesinstituts für Berufsbildung die hohen Ausbildungsvergütungen als maßgebliches Ausbildungshemmnis anführten. Mit ihr begründeten sie ihren Rückzug aus der dualen Ausbildung. Im Branchenschnitt sank die Ausbildungsbeteiligung von 61 auf 51 vH in nur einem Jahr, womit die Branche aber noch immer an der Spitze liegt: in keiner anderen Branche beteiligen sich so viele Betriebe an der Ausbildung wie im Baugewerbe (vgl.: Bundesministerium für Bildung ... [1998], 131)¹⁶⁸. In der Tarifrunde 1997 wurde eine deutliche Kürzung der Ausbildungsvergütungen um 10 vH vereinbart. Bis heute lässt sich noch keine darauf zurückzuführende Veränderung im quantitativen Ausbildungsverhalten der Baubetriebe nachweisen. Ebenso lässt sich in der Ausbildungspraxis noch keine mit der zum August 1999 in Kraft getretenen Neuordnung der Bauberufe mit längeren betrieblichen Anwesenheitszeiten zu begründende Veränderung feststellen¹⁶⁹.

Um abschätzen zu können, wie sich die Ausbildungsneigung der Betriebe weiter entwickeln wird, ist vor allem zu klären, welche politischen Rahmenbedingungen die Bauwirtschaft vorfindet. Denn es gibt Hinweise, dass Deregulierungen sich mittel- und langfristig negativ auf die Ausbildungsneigung auswirken (siehe zu den empirischen Befunden weiter unten in dieser Arbeit und: Bosch 1999a, 215ff). Dieses Erkenntnis, die jüngsten bzw. anstehenden Veränderungen in der deutschen Baubranche, die Diskussionen zum dualen Berufsbildungssystem gemeinsam mit den aktuellen Gefährdungen des Tarifsystems in Deutschland zusammennehmend, scheint ein Weg beschritten worden zu sein, der eher zu einem weiteren Abbau der Qualifizierungsanstrengungen führen könnte. Nimmt man noch die äußeren Einflüsse hinzu, so potenziert sich diese Gefahr (siehe dazu auch die Ergebnisse des Leonardo-Projektes "Zukunftsorientierte Erhebung über die Prioritäten des Bedarfs an Befähigung und Ausbildung in der Bauwirtschaft" 1999).

¹⁶⁸ Dieser Rückgang bezieht sich auf die Jahre 1997 und 1998. Jüngere Daten liegen hierzu nicht vor. Es ist aber mit den weiter unten diskutierten Veränderungen im Ausbildungsverhalten der Baubetriebe von einem noch andauernden und vielleicht sogar beschleunigten Rückzug auszugehen, so dass heute sehr wahrscheinlich nicht mehr jeder zweite Betrieb Auszubildende beschäftigt.

¹⁶⁹ Beide Änderungen sollten nach Annahme ihrer Befürworter die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe positiv beeinflussen. Tatsächlich aber weisen die Kurven eindeutig nach unten. Müßig, darüber zu spekulieren, ob der Abwärtstrend noch stärker wäre, hätte es diese Änderungen nicht gegeben.

Tatsächlich zeigt ein erster Blick auf die Entwicklung der quantitativen Bedeutung von gewerblicher Ausbildung im Bauhauptgewerbe in langer Frist eine ganz erhebliche Instabilität. Das Spektrum reicht von sehr niedrigen Werten bis zu einer im Branchenvergleich ausgesprochen hohen Ausbildungsquote: Die Zahl der gewerblichen Auszubildenden im Verhältnis zur Zahl der beschäftigten Facharbeiter¹⁷⁰ hat sich im Bausektor Westdeutschlands von Beginn der siebziger Jahre bis Mitte der achtziger Jahre beständig erhöht; die Relation stieg in dieser Zeit von 3,0 vH auf 11,5 vH, was knapp einer Vervierfachung entspricht. Bis zum Anfang der neunziger Jahre sank dieser Anteil dann wieder auf gut die Hälfte, um sich mit der Vereinigung dann erneut zu erhöhen – und dies in Ost- und in Westdeutschland. Trotz bereits zurückgehender absoluter Ausbildungszahlen lag der Anteil 1997 in den alten Ländern mit 13 vH auf Rekordniveau, das noch ein weiteres Jahr gehalten werden konnte. In den neuen Ländern schoss dieser Wert bis auf gut 18 vH, das heißt, dass dort 1997 und 1998 auf gut fünf Facharbeiter ein gewerblicher Auszubildende kam. In beiden Teilräumen wurde diese starke Erhöhung des Auszubildendenanteils zu diesem Zeitpunkt aber schon nicht mehr von einer absoluten Ausweitung der Zahl der Auszubildenden, sondern in weit stärkerem Maße von dem fortschreitenden sehr starken Rückgang der Beschäftigung von Facharbeitern verursacht. Seit 1998/99 geht dieser Anteil der Auszubildenden wieder zurück: 2000 lag der entsprechende Wert im Westen schon um über zehn Prozent unter dem Spitzenbetrag; im Osten ist dieser Anteil in nur zwei Jahren gar um über ein Fünftel (-22,7 vH) abgesackt. Es ist davon auszugehen, dass diese rückläufige Bewegung aktuell andauert und sich sogar noch verschärft hat, so dass wir mit einer Welle konfrontiert sind, deren erste Expansion immerhin andert-halb Jahrzehnte betrug, 1997 einen historischen Höchststand erreichte und seitdem einen in seiner Geschwindigkeit und Dimension ebenso historischen Einbruch erlebt. Das quantitative Verhältnis der gewerblichen Auszubildenden zur Gesamtbeschäftigung hat sich weitgehend parallel entwickelt. Auch hier ist die Kurvenbewegung deutlich erkennbar. Jedoch sind die Ausschläge etwas schwächer, was auf eine konstantere Beschäftigung der nicht-gewerblichen Arbeitnehmer hindeutet. Da auch der relative Aufbau der Ausbildung in den neunziger Jahren hier nicht so ausgeprägt ist wie gegenüber den Facharbeitern, kann weiterhin gemutmaßt werden, dass der Umbau der Beschäftigung mit der Folge einer sich verändernden Beschäftigtenstruktur

¹⁷⁰ An dieser Stelle wird die Ausbildungsquote auf die Facharbeiter bezogen. Im nächsten Abschnitt in diesem Kapitel erfolgt eine erweiterte Betrachtung, in der die Zahl der gewerblichen Auszubildenden der Zahl der Baustellenfachkräfte, zu denen neben den Facharbeitern auch die Poliere, Schachtmeister, Werkpoliere und Vorarbeiter gerechnet werden, insgesamt gegenübergestellt wird. Die spezifische Bewegungsrichtung der Verhältnisse wird wegen der weitgehenden Identität der Teilbewegungen von dieser unterschiedlichen Betrachtungstiefe aber nicht berührt, allein die Dimensionen verschieben sich.

voranschreitet. Es kann aber mit diesen Zahlen noch nicht unbedingt von einem säkularen Einschnitt in der Berufsbildung gesprochen werden.

Dies bestätigt sich auch bei der Betrachtung der Veränderung der absoluten Auszubildendenzahlen im Jahreswechsel, die die eben erwähnte Welle in etwa wiederholt: Bis Anfang der siebziger Jahre gingen die Auszubildendenzahlen zurück, dann gab es eine beinahe zehn Jahre andauernde Phase der Ausbildungsexpansion, die abgelöst wurde von einer ebenso langen Phase der Degression, die ihrerseits 1991 mit dem vereinigungsbedingten Sonderboom der Baubranche beendet wurde. Es muss geklärt werden, ob sich die Entwicklung seitdem mit eben diesem Sonderboom begründen lässt, der zunächst durch wachsende Ausbildungszahlen geprägt war, die jetzt korrigiert werden. Oder ob sich dahinter bereits eine prinzipiellere Veränderung verbirgt. Jedenfalls kann auch mit diesen Zahlen noch nicht ohne weiteres eine säkulare Krise der Ausbildung behauptet werden¹⁷¹. Der in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre vollzogene massive Abbau von Ausbildungsplätzen ist allerdings so ausgeprägt, dass die Vermutung geäußert werden kann, dass sich doch ein krisenhafte Situation manifestiert, die mehr ist als nur die Fortsetzung der zyklischen Bewegung, wie sie aus den letzten Jahrzehnten bekannt ist. Immerhin hat sich die Zahl der gewerblichen Auszubildenden in den alten Ländern in nur fünf Jahren um ein Viertel, in den neuen Ländern in sogar nur vier Jahren um über 40 vH verringert. Damit ist der gegenwärtige Rückgang stärker als sich mit normalen konjunkturellen Bewegungsmustern erklären ließe. Der Verdacht einer prinzipielleren Krise muss mit diesen Zahlen wenigstens formuliert werden, zumal die um die Mitte der neunziger Jahre begonnene enorme Reduzierung der Ausbildungsanstrengungen noch keineswegs beendet scheint, sondern sich im Gegenteil (die vorläufigen Zahlen, Schätzungen und Prognosen zugrunde gelegt) ungebremst fortsetzt. Inzwischen ist ein absolutes Niveau erreicht, das im Westen die Zahlen während der letzten Ausbildungskrise am Ende der achtziger Jahre unterschritten hat. Im Osten mag die spektakuläre Rückführung der Zahlen wenigstens teilweise mit der ebenso spektakulären Erhöhung der Ausbildungsanstrengungen in der ersten Hälfte der neunziger Jahre zu begründen sein. Allerdings ist die dortige Ausbildungskrise fundamentaler: Das absolute Ausbildungsniveau liegt heute wahrscheinlich schon fast ein Fünftel unter dem im Jahr 1991 realisierten (im Jahr 2000 betrug die Differenz bereits -12,1 vH), so dass auch für die neuen Länder nicht

¹⁷¹ Allerdings wird mit diesen Zahlen die Ausbildungsrealität in der Baubranche nicht komplett erfasst. Nur die eigentlichen Bauberufe tauchen hier auf. Alle in der Branche dennoch vertretenen Berufe außerhalb der Stufenausbildung werden hier nicht behandelt. Es ist jedoch davon auszugehen, dass sich die Ausbildung im Kernbereich des Baugewerbes, wozu eben die Stufenausbildung gezählt wird, eher schlechter entwickelt hat als in den anderen Bereichen (Bundesanstalt ... a).

allein die überschießende Bewegung verantwortlich gemacht werden kann. Die Krise ist in beiden Teilräumen tiefer¹⁷².

Zur besseren Einordnung der jüngeren Bewegungen am Ausbildungsmarkt in der Baubranche ist ein kurzer Vergleich mit den allgemeinen Verhältnissen angebracht: Die Entwicklung der Auszubildendenzahlen in der Gesamtwirtschaft seit 1992 ist uneinheitlich. Absolut fiel die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge¹⁷³ von 1992 bis 1994 um 5,6 vH. Seitdem ist ein leichter Zuwachs zu verzeichnen, so dass 1997 der Rückgang mit 1,3 vH gegenüber 1992 mäßig ausfiel. 1998 gab es sogar ein Plus von annähernd 3 vH gegenüber 1992. Allerdings ist diese verhältnismäßige Stabilität bis 1996 allein auf den Zuwachs der Auszubildenden in den neuen Bundesländern zurückzuführen, wo ein über den gesamten Zeitraum andauernder Aufbau der Auszubildendenverhältnisse vorlag, der sich aber seit 1995 merklich abgeschwächt hat. Insgesamt wurden in den neuen Bundesländern 1998 immerhin über ein Drittel mehr neue Ausbildungsverträge abgeschlossen als 1992. In den alten Bundesländern ist dagegen bis 1996 ein Rückgang bei den neuen Ausbildungsverträgen zu verzeichnen, der übrigens seit 1984 ohne Unterbrechung andauerte, und erst 1997 und 1998 gab es wieder ein nennenswertes Plus, so dass der Rückgang zwischen 1992 und 1998 noch 3,3 vH betrug (gegenüber 1984 betrug der Rückgang dagegen über 30 vH; siehe dazu die Tabellen 38 und 39 im Anhang).

Die Situation im Bausektor unterscheidet sich nicht unerheblich von der allgemeinen. Dort gab es von 1985 bis 1995 ein Plus von immerhin deutlich über einem Fünftel im Westen Deutschlands. Dagegen hat sich – wiederum entgegen des allgemeinen Trends – in der Folgezeit die Zahl der sektoriellen Ausbildungsplätze stark verringert. Bis 1998 ging sie um fast ein Viertel zurück, womit das Niveau von 1985 um 6,5 vH unterschritten wurde. Das heißt, dass sich über den gesamten Zeitraum die Ausbildung im Baugewerbe weniger negativ entwickelt hat als dies in der Gesamtwirtschaft der Fall war; in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre muss die Branchenentwicklung dagegen gerade im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als katastrophal bezeichnet werden. In den neuen Ländern liegt eine weitgehend parallele Entwicklung vor. Auch hier hat sich die Zahl der Ausbildungsplätze in der Baubranche

¹⁷² Diese Diskussion wird mit der Betrachtung der Detailbewegungen in den neunziger Jahren im nächsten Abschnitt in diesem Kapitel unter Einbeziehung weiterer Größen fortgesetzt.

¹⁷³ Die kursorische Behandlung der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge erfolgt hier, weil damit gewissermaßen eine spontanere Abbildung der Bewegung am Ausbildungsmarkt erreicht wird. Denn mit diesen Zahlen wird eine jeweilige Momentaufnahme gemacht, während in den Bruttozahlen der gewerblichen Ausbildung ein wegen der Laufzeit von in der Regel drei Jahren nicht nur retardierter, sondern auch in den Spitzen abgeschwächter Bewegungsverlauf abgebildet wird.

stark verringert – mit fast 30 vH seit 1995 deutlich stärker sogar als im Westen. Allerdings hat auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Osten seit 1995 erheblich an Fahrt verloren, so dass sich die schlechtere Entwicklung im Bausektor etwas relativiert.

Könnte mit der langfristigen Entwicklung seit den fünfziger und sechziger Jahren kein säkularer Einschnitt für die Ausbildungssituation in der Bauwirtschaft behauptet werden, so kann die jüngere Entwicklung vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Situation doch als Indiz für eine grundlegend andere Struktur genommen werden. Mit diesen Zahlen lässt sich zumindest nicht mehr ausschließen, dass in der Bauwirtschaft ein Paradigmenwechsel stattgefunden hat.

5.3 Die Entwicklung der Ausbildung im Baugewerbe in den neunziger Jahren

Die gewerblichen Auszubildenden (einschließlich Umschüler, Anlernlinge und Praktikanten) sind die einzige Beschäftigtengruppe in den alten Ländern, die in den neunziger Jahren einen Arbeitsplatzgewinn erlebte, der mit gut neun Prozent sogar erheblich war (siehe dazu die Tabellen 40 und 41 im Anhang). Dieser allgemeine, die Entwicklung in den einzelnen Betriebsgrößenklassen noch nicht berücksichtigende Befund ist insbesondere deshalb von besonderer Bedeutung, weil hier nur die gewerblichen, nicht aber die kaufmännischen oder technischen Auszubildenden erfasst werden (die in die jeweilige Beschäftigtengruppe integriert sind). Entsprechend muss dieses Ergebnis dem der gewerblichen Beschäftigten gegenübergestellt werden. Denn diese Gruppe der Auszubildenden soll ja später die auf den Baustellen Tätigen ersetzen. Das heißt, dass als *Reproduktionsrate* die Zahl der Auszubildenden der Zahl der qualifizierten Baustellenbeschäftigten gegenübergestellt werden muss. In Bezug auf diese Beschäftigtengruppen wurde im vorangegangenen Kapitel schon der besonders hohe Arbeitsplatzabbau herausgearbeitet, der dort in den neunziger Jahren stattgefunden hat. Dies macht die jetzt festgestellte positive Entwicklung in der Gruppe der gewerblichen Auszubildenden umso bemerkenswerter. Die Behauptung einer Reproduktionsrate kann daher nur mathematisch oder allgemein statistisch getroffen werden, auf der Ebene der Baubetriebe kann von der Existenz einer solchen Größe jedenfalls nicht ausgegangen werden, sonst würden diese beiden Teilentwicklungen nicht auseinanderstreben, sondern parallel verlaufen.

Allerdings haben die Betriebe vor allem in der ersten Hälfte der neunziger Jahre zusätzliche Lehrlinge eingestellt; zwar wurde in dieser Zeit die Beschäftigung der sons-

tigen Baustellenbeschäftigten schon nicht mehr erhöht, so dass für diesen Zeitraum tatsächlich keine Kopplung der beiden Zahlenreihen vorliegt. Aber im zweiten Jahrfünft verhalten sich beide Kurven doch weitgehend gleich. In allen relevanten Beschäftigtengruppen, also auch der Auszubildenden, wurde die Zahl der Arbeitsplätze seit 1996 zwischen einem Fünftel und einem Viertel abgebaut. Mit dieser freilich noch recht kurzen Parallelität der beiden Bewegungen kann doch eine gewisse Abhängigkeit behauptet werden, zumal der spätere Eintritt in die rezessive Entwicklung im Ausbildungsverhalten der Betriebe als eine nachholende Strategie interpretiert werden kann. Noch nicht hinreichend belegt werden kann mit dieser recht kurzen Phase des Ausbildungsplatzabbaus die Vermutung, es läge eine der Qualifizierung von Beschäftigten (festgemacht am Engagement in der beruflichen Erstausbildung) abträgliche Konstellation vor¹⁷⁴.

Differenziert nach Größenklassen zeigt sich wie schon in der Betrachtung der einzelnen Beschäftigtengruppen ein ausgesprochen buntes Bild, das im Wesentlichen die schon bekannte Betriebsgrößenabhängigkeit bestätigt: Je größer der Betrieb, desto schlechter die Entwicklung in der Beschäftigung von Auszubildenden. Die kleinsten Betriebe Westdeutschlands beschäftigten im Jahr 2000 immerhin anderthalbmal mehr Auszubildende als noch 1991; die Kleinbetriebe erhöhten die Zahl der Ausbildungsplätze in dieser Zeit noch um ein knappes Drittel und selbst die Betriebe der nächsten Größenklasse (20-49 Beschäftigte) bauten diese Zahl im selben Zeitraum um ein Viertel auf. In der Gruppe der Betriebe zwischen 50 und 99 Beschäftigten wurden die Ausbildungsplätze nur geringfügig aufgestockt. In den drei oberen Betriebsgrößenklassen dagegen wurden Ausbildungsplätze massiv abgebaut. Dieser Abbau reichte von einem Sechstel über ein gutes Drittel bis zu fast zwei Dritteln entlang der Betriebsgrößen. Trotz dieser Unterschiedlichkeit zeigen sich doch einige Parallelen im Ausbildungsverhalten der Betriebe unabhängig von ihrer Größe. So haben die Betriebe aller Größenklassen die Zahl der Ausbildungsplätze in der ersten Hälfte der neunziger Jahre erhöht. Allerdings geschah dies in unterschiedlicher Ausprägung; am stärksten war diese Expansion in den Betrieben zwischen 20 und 99 Beschäftig-

¹⁷⁴ Auch in dieser Arbeit wurde einleitend eine reduktive Spirale konstatiert, die sich u.a. festmachen lassen sollte an der nachlassenden Bereitschaft der Betriebe, in die Ausbildung des beruflichen Nachwuchses zu investieren. Ähnliche argumentative Bilder werden von Syben (1996 und 1999b), Goldberg (1992), Pahl (z.B. 1992) oder auch Bosch (1998 und 1999a), Bosch u.a. (2000a und b), Bosch und Zühlke-Robinet (1999 und 2000) sowie Zühlke-Robinet (1999a) benutzt. Von einem anderen argumentativen Hintergrund ausgehend kommt Burkart Lutz (1989 und 1990) zu vergleichbaren Ergebnissen. Auf einer allgemein-theoretischen Ebene und empirisch auf die britische Wirklichkeit bezogen kommt auch die Gruppe um Clarke und Janssen zu ähnlichen Resultaten. Wenigstens auf dieser Ebene der Betrachtung jedoch können die geäußerten Vermutungen und Befürchtungen nicht bestätigt werden. Das heißt aber noch nicht, dass nicht vielleicht nach weiteren Analysen doch Hinweise auf die Evidenz der konstatierten reduktiven Spirale gefunden werden können.

ten, wo die Zahl der Ausbildungsplätze um knapp die Hälfte bis fast zwei Drittel erhöht wurde. Weiterhin ist in beinahe allen Größenklassen diese Phase der positiven Veränderungen um die Mitte des Jahrzehnts zu Ende gegangen. Seitdem wird wiederum über alle Betriebsgrößenklassen hinweg die Zahl der Ausbildungsplätze sehr stark zurückgenommen. Dies geschieht nun in strikter Abhängigkeit von der Betriebsgröße: Je größer der Betrieb, desto stärker der Ausbildungsplatzabbau. Er reicht vom jeweiligen Höchststand nach dem Statistikwechsel gemessen von einem Minus von gut zehn Prozent in den kleinsten Betrieben bis zu einem Minus von immerhin fast 60 Prozent in den größten Betrieben. Bei genauerer Betrachtung fällt aber auf, dass es eine bemerkenswerte *zeitliche Schieflage* gibt: Je größer die Betriebe, desto früher wurde der Spitzenwert erreicht. Je kleiner die Betriebe, desto länger expandierte die Zahl der Ausbildungsplätze. So wurde in den Kleinstbetrieben erst 1998 der Höchstwert realisiert, in den beiden folgenden Betriebsgrößenklassen war das schon ein Jahr früher der Fall und in den noch größeren Betrieben bereits 1996. Lässt man den Statistikwechsel außer Betracht, wird diese zeitliche Stufung bestätigt und sogar noch betont. Es kann also mit diesen Trends vorsichtig behauptet werden, dass die kleinen und kleinsten Betriebe in ihrer Entwicklung bezüglich der Ausbildungszahlen dem Trend hinterherlaufen, der von den größeren Betrieben vorgegeben wird.

Ganz ähnlich haben sich auch die Anteile der Betriebsgrößenklassen entwickelt. 1991 bildeten die Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigten mit je einem guten Fünftel aller Auszubildenden relativ am meisten aus, gefolgt von den kleinsten Betrieben und den Betrieben zwischen 50 und 99 Beschäftigten, wo der Anteil jeweils gut 13 vH betrug. Die großen Betriebe bildeten am wenigsten aus; hier wurde nur jeder zehnte bzw. sogar nur knapp jeder 13. Auszubildende beschäftigt. Zehn Jahre später hatten die Betriebe bis 49 Beschäftigte den jeweiligen Anteil beträchtlich erhöht; am stärksten stieg dieser Wert in den kleinsten Betrieben, die ihren Anteil um ein Drittel aufbauten, aber auch in den nächsten beiden Größenklassen gab es noch eine Steigerung um ein Fünftel bzw. ein Sechstel. In allen anderen, also allen Betrieben mit mindestens 50 Beschäftigten fiel der jeweilige Anteil. Erneut liegt eine Bewegung vor, die exakt der Betriebsgröße folgt (auch unter Einbeziehung der drei unteren eben schon behandelten Größenklassen): Von einem knappen anteiligen Verlust von fünf Prozent in den Betrieben zwischen 50 und 99 Beschäftigten steigt dieser relative Rückgang auf zwei Drittel in den ganz großen Betrieben. Allerdings haben sich der Anteil der Betriebe mit 10 bis 19 Beschäftigten seit 1996, der Anteil der Betriebe mit 20 bis 49 Beschäftigten seit 1995 und der Anteil der Betriebe mit 50 bis 99 Beschäftigten ebenfalls seit 1996 so gut wie gar nicht mehr verändert. Die jüngste und größte Dynamik findet sich in den kleinsten Betrieben, wo sich das Plus wesentlich auf die zweite

Hälfte der neunziger Jahre konzentriert, und in den größten Betrieben, in denen der relative Rückgang beschleunigt fortschreitet. Die Verlagerung der Ausbildungsplätze, d.h. das in den neunziger Jahren größer gewordene Gewicht der Ausbildung in den kleineren Betrieben entspricht der oben in Bezug auf die gesamte Beschäftigungsentwicklung gemachten Feststellung der Betonung der quantitativen Bedeutung dieser kleineren Betriebe, deren Gewicht ja insgesamt und nicht nur bezüglich einzelner Gruppen gestiegen ist.

Wich in den alten Ländern die Entwicklung der Ausbildungszahlen positiv von den anderen Beschäftigtengruppen ab und war sie dort überhaupt allein nur positiv, so wird dieses Verhältnis in den neuen Ländern beinahe auf den Kopf gestellt. Erstens hat sich die Zahl der Ausbildungsplätze über alle Betriebsgrößenklassen hinweg von 1991 bis 2000 erheblich, nämlich um fast ein Achtel, verringert. Zweitens weicht die Entwicklung der Ausbildungszahlen damit negativ vom Durchschnitt der Branche ab, wo der Rückgang in der selben Zeit weniger als halb so hoch war. Nur die Zahl der Facharbeiter wurde in den neunziger Jahren in den Baubetrieben der neuen Länder stärker reduziert als die der Auszubildenden. Alle anderen Beschäftigtengruppen erlebten entweder einen weniger prononcierten Rückgang oder legten im Gegenteil sogar zu. Ist also schon auf dieser allgemeinsten Ebene der Betrachtung die Entwicklung der Ausbildungsplatzsituation in den neuen Ländern schlecht, so wird sie nachgerade katastrophal, wenn berücksichtigt wird, dass bis zur Mitte der neunziger Jahre die gewerblichen Auszubildenden die Beschäftigtengruppe waren, die nach den Werkern und Fachwerkern sowie den Werkpolieren und Vorarbeitern den relativ zum Ausgangsniveau höchsten Anstieg zu verzeichnen hatte. In den anderen vier Gruppen war der Arbeitsplatzaufbau zu keinem Zeitpunkt so hoch.

Bemerkenswert ist der besonders starke Abbau von Arbeitsplätzen seit Mitte der neunziger Jahre, der gerade die drei Gruppen besonders stark betrifft, die in der ersten Hälfte der neunziger Jahre einen besonders hohen Zuwachs zu verzeichnen hatten. Sowohl die Gruppe der Werkpoliere und Vorarbeiter als auch die der Werker und Fachwerker, aber eben auch die der Auszubildenden verlor gemessen am jeweiligen Höchstwert jeweils 40 vH oder sogar etwas mehr. Am schlechtesten schneidet in diesem Wettbewerb der Verlierer die Gruppe der Auszubildenden ab, wenn man die Dauer als Maßstab nimmt, die dieser Sturz brauchte. Während nämlich die anderen beiden Gruppen ihren Höchststand bereits 1995 – und damit vor dem Statistikwechsel, der ja, wie oben ausgeführt, die Zahlen zumindest ein wenig nach unten verschoben hat – erreicht hatten, war dies bei den Auszubildenden erst 1996 – und damit nach dem Statistikwechsel – der Fall. Die Geschwindigkeit ist hier also besonders

hoch. Es ist deshalb und wegen der längeren Vertragslaufzeiten bei Auszubildenden darüber hinaus von einer Fortsetzung dieses Trends auszugehen¹⁷⁵.

Nach Größenklassen differenziert ergibt sich für die Entwicklung der Auszubildendenzahlen des Bauhauptgewerbes in den neuen Ländern ein ausgesprochen disparates Bild. In keiner anderen Beschäftigtengruppe liefen die Werte zwischen den Größenklassen so eklatant auseinander wie in dieser. In den Betrieben zwischen 10 und 19 Beschäftigten wurde der Ausgangswert zeitweise mehr als verneunfacht, in den Betrieben der nächsten Größenklasse (20-49 Beschäftigte) sogar mehr als verzehnfacht. Am Ende des Beobachtungszeitraums bestanden diese enormen Werte zwar bei weitem nicht mehr, dennoch haben sich die Zahlen in den Betrieben bis 99 Beschäftigten vervielfacht, in den größeren Betrieben dagegen massiv verringert. Am stärksten bleibt der Zuwachs über den Gesamtzeitraum in den Betrieben zwischen 10 und 49 Beschäftigten, wo in 2000 noch immer, trotz jüngster deutlicher Einbrüche, eine um das Sechseinhalbfache bzw. beinahe das Sechsfache höhere Zahl an Auszubildenden beschäftigt wurde als 1991. Aber auch in den Kleinstbetrieben ist diese Zahl heute mehr als dreimal so hoch wie noch vor zehn Jahren. In den großen Betrieben wurden dagegen 80 vH (200-499 Beschäftigte) oder sogar so gut wie alle Ausbildungsplätze abgebaut (-95 vH in Betrieben mit mindestens 500 Beschäftigten). Konzentrierte sich 1991 die Ausbildung mit einem Anteil über vier Fünfteln auf die Betriebe mit 100 und mehr Beschäftigten, so beschäftigen heute die Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigten fast die Hälfte der gewerblichen Auszubildenden, weitere 40 vH arbeiten in den Kleinstbetrieben und den Betrieben zwischen 50 und 199 Beschäftigten. Die Großbetriebe ab 200 Beschäftigte, die 1991 noch zwei Drittel aller Ausbildungsplätze stellten, beschäftigen heute nur noch acht Prozent der Auszubildenden.

Neben dieser im Vergleich zu den anderen Gruppen ungewöhnlich starken gruppenspezifischen Entwicklung ist vor allem die Dynamik zu unterstreichen, die zunächst zu den schon erwähnten immensen Zuwächsen geführt hat, dann aber zu ebenso rasanten Einbrüchen. Obwohl in den unteren Betriebsgrößenklassen gegenüber den Ausgangswerten noch immer deutlich höhere Zahlen bestehen, ist doch auch dort

¹⁷⁵ Es ist bei der Berücksichtigung der Vertragslaufzeiten davon auszugehen, dass in den neuen Ländern der Anteil der zweijährigen Verträge höher ist als in den alten Ländern. Wie schon ausgeführt, setzt sich die Ausbildung in den Bauberufen aus zwei aufeinander aufbauenden Stufen zusammen. Mit der jüngsten Novellierung der entsprechenden tariflichen Vereinbarungen ist es nun möglich, bereits nach dem erfolgreichen Abschluss der ersten Stufe aus der Lehre in den Beruf zu treten. Zwar ist man dann kein Spezialbaufacharbeiter, hat aber dennoch einen Titel erworben, der in Abhängigkeit von der verfolgten Richtung Hochbau-, Tiefbau- oder Ausbaufacharbeiter heißt. Offensichtlich wird in den neuen Ländern von dieser neu geschaffenen Möglichkeit stärker Gebrauch gemacht als in den alten Ländern. Daher reduziert sich der schon erwähnte retardierende Effekt.

der Einbruch unverkennbar. So hat sich die Zahl der Auszubildenden in den Kleinbetrieben in nur drei Jahren um annähernd 30 vH, in den Betrieben der nächsten Größenklasse (20-49 Beschäftigte) sogar um fast 45 vH verringert. Bereits ein Jahr früher setzte der Rückgang in der nächsten Größenklasse (50-99 Beschäftigte) ein, wo in vier Jahren über die Hälfte der Ausbildungsplätze verloren ging. Mit -55 vH noch stärker war der Abbau in den Betrieben zwischen 100 und 199 Beschäftigten. Dieser Trend setzt sich nach oben fort, allerdings gibt es dort keinen Bruch mehr, vielmehr ist den Großbetrieben die Entwicklung über den Gesamtzeitraum negativ. Allein in den kleinsten Betrieben hält sich mit einem Minus von 5 vH gegenüber dem Höchststand der Abbau der Ausbildungsplätze in Grenzen. Aber hier wurde die Ausbildungszahlen auch bei weitem nicht in dem Maße wie in den anderen Größenklassen erhöht. Alles in allem kann also für die Ausbildungssituation in den neuen Ländern von einer ausgesprochen heterogenen und unausgewogenen Entwicklung gesprochen werden. Setzen sich die seit drei bis vier Jahren andauernden Verluste fort, womit angesichts der auch in den anderen Beschäftigtengruppen andauernden Verluste und der gerade in den neuen Ländern besonders krisenhaften Lage unbedingt zu rechnen ist, dann wird von dem Plus an Ausbildungsplätzen, das noch besteht, schon bald nichts mehr übrig sein.

Neben der Verteilung der Ausbildungsplätze auf die einzelnen Betriebsgrößenklassen ist natürlich der Anteil dieser Ausbildungsplätze innerhalb dieser Größenklassen von Bedeutung, um zu weiteren Aussagen bezüglich des Gewichts der Ausbildung zu kommen. Es bestätigt sich die bereits getroffene Aussage, dass nicht von einem besonderen Ausbildungsengagement der kleinsten Betriebe gesprochen werden kann. Zumindest zu Beginn des Beobachtungszeitraums war in den Betrieben dieser Größenklasse in den alten Ländern der Anteil der gewerblichen Auszubildenden an der Gesamtbeschäftigung mit gerade 2,9 vH so niedrig wie sonst nur in der Gruppe der Betriebe zwischen 50 und 99 Beschäftigten. In allen anderen Größenklassen lag dieser Wert zum Teil beträchtlich höher. Am meisten im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigung bildeten 1991 Betriebe zwischen 10 und 19 Beschäftigten aus, wo dieser Anteil mit 4,2 vH fast anderthalb mal höher lag als in den Kleinstbetrieben (siehe dazu die Tabelle 42 im Anhang).

In allen Größenklassen stieg der Auszubildendenanteil bis etwa 1996/97 kontinuierlich und ausgesprochen stark an. Gegenüber dem jeweiligen Ausgangswert im Jahr 1991 stiegen die Werte in den Betrieben bis 99 Beschäftigte um deutlich über drei Viertel, gelegentlich wurde der Anteil annähernd verdoppelt. Zwar erhöhte sich die Ausbildungsbeteiligung auch in den größeren und großen Betrieben in dieser Zeit,

doch war die Dynamik bei weitem nicht so ausgeprägt, so dass um 1996/97 auch in den Anteilen die Konzentration der Ausbildungstätigkeit auf die Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigten zum Ausdruck kommt. Dort war 1997 jeder 14. bzw. sogar jeder 12. Beschäftigte ein Auszubildender, während in der Gruppe der Großbetriebe (200 und mehr Beschäftigte) zu keinem Zeitpunkt ein Anteil von mehr als 4,1 vH erreicht wurde, also maximal nur gut jeder 25. Beschäftigte ein gewerblicher Auszubildender war. Seit diesem Zeitpunkt (also etwa 1996/97) fällt in allen Betriebsgrößenklassen der Anteil der Auszubildenden wieder ab; trotzdem steht am Ende des Beobachtungszeitraums ein Plus von zwei Dritteln in den Betrieben bis 49 Beschäftigten und noch immer ein Plus von über der Hälfte in den Betrieben zwischen 50 und 99 Beschäftigten gegenüber dem Ausgangswert. Und auch in den darüber liegenden Größenklassen wurde die Zahl der Ausbildungsplätze gegenüber den anderen Arbeitsplätzen erhöht, wenn auch nicht so ausgeprägt. Über alle Betriebsgrößenklassen gerechnet ist der Anteil der Ausbildungsplätze heute um die Hälfte höher als 1991. Damit kann also, die oben getroffenen Befunde bestätigend, trotz der negativen Tendenz seit etwa drei oder vier Jahren sicher noch immer nicht von einem säkularen Problem gesprochen werden.

In den neuen Ländern verlief die Ausbildungsbeteiligung bezogen auf die Gesamtbeschäftigung noch um einiges dynamischer als in den alten. Von einem um weit mehr als doppelt so hohen Wert ausgehend fiel bis zum Ende des gemessenen Zeitraums dieser Wert zwar so stark ab, dass sich die Anteile in den neuen und den alten Ländern bei weitem nicht mehr so stark unterscheiden wie noch 1991, dennoch war die Quote in den neuen Ländern noch immer um beinahe ein Drittel höher als in den alten. Doch diese beiden Randwerte bringen die dazwischen liegenden Veränderungen nicht genügend zum Ausdruck, denn die Betriebe in den beiden oberen Betriebsgrößenklassen reduzierten in den neunziger Jahren ihre Ausbildungsbeteiligung um annähernd die Hälfte, während in den Betrieben zwischen 20 und 49 Beschäftigten der Auszubildendenanteil im Jahr 2000 um 150 vH über dem Ausgangswert lag und auch in den Kleinbetrieben (10-19 Beschäftigte) wurde der Anteil noch glatt verdoppelt. Nimmt man aber die Spitzenwerte, die innerhalb des Gesamtzeitraums realisiert wurden, so erhöht sich die Dynamik noch erheblich, denn auch in den neuen Ländern schlug die positive Entwicklung, die in den Betrieben bis immerhin 199 Beschäftigte bis etwa 1997/98 vorherrschte, vor etwa drei Jahren um. Seitdem geht der Anteil der Ausbildungsplätze an der Gesamtbeschäftigung in allen Größenklassen zurück. Obwohl also in den neuen Ländern anfangs ein wesentlich höherer Ausbildungsanteil als in den alten Ländern vorlag, und obwohl dieser Anteil bis weit in die zweite Hälfte der neunziger Jahre in fast allen Betriebsgrößenklassen noch erheblich gesteigert

wurde, führen die starke Reduzierung der Ausbildungsanstrengungen in den ganz großen Betrieben und die seit etwa drei Jahren schnell und stark zurückgehenden Werte in allen Betriebsgrößenklassen doch zu einem insgesamt über den Gesamtzeitraum gesehenen Rückgang um immerhin sieben Prozent, wohingegen im Westen, wie gezeigt werden konnte, trotz jüngster Reduzierungen insgesamt doch eine relative Ausweitung der Ausbildung festzustellen ist. Neben diesen Unterschieden lassen sich aber doch erneut einige Parallelen und Annäherungen zwischen den beiden Teilräumen erkennen. So liegen die jeweiligen Anteile in den beiden unteren und den beiden oberen Betriebsgrößenklassen heute sehr viel näher zusammen als 1991 und auch insgesamt ist ja der Unterschied zurückgegangen.

Noch wichtiger als die Beziehung der Auszubildendenzahlen auf die Gesamtbelegschaft ist die Relation gegenüber den qualifizierten Baustellenbeschäftigten, zu denen die gewerblichen Lehrlinge ja herangebildet werden sollen¹⁷⁶. Zu diesem Zweck werden die Auszubildenden nun an der Zahl der Poliere, Schachtmeister und Meister, der Werkpoliere, Vorarbeiter und Baumaschinenfachmeister sowie der Facharbeiter gemessen (siehe dazu die Tabelle 43 im Anhang). Damit soll die bereits erwähnte *Reproduktionsrate* ermittelt werden. Daneben ist diese Analyse auch vor allem wichtig, weil sich daran ein wesentlicher Teil der Argumentation um die Wettbewerbsfähigkeit des Bausektors im Kampf um die Auszubildenden festmachen lässt. Wenn es dem Sektor nämlich nicht gelingen sollte, die bereits ausgebildeten und qualifizierten Baustellenbeschäftigten in genügendem, d.h. den (absehbaren) Produktionsdimensionen quantitativ und qualitativ entsprechendem Maße durch *nachwachsende* Fachkräfte zu ersetzen bzw. eine den Bedingungen und Erfordernissen des Sektors genügende Nachwuchsquote zu realisieren, dann ist damit ein wichtiges Indiz für die Evidenz der Behauptung des strukturellen Nachwuchsproblems des Bausektors identifiziert – und

¹⁷⁶ Das BiBB macht allgemein den sinkenden Personalbedarf für den dann notwendigerweise ebenfalls sinkenden Bedarf an Ausbildungsabsolventen verantwortlich. Dabei unterscheidet es zwischen mittelständischen Betrieben, wo die Beschäftigungsreduzierung mit dem allgemeinen Rückgang in der Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen begründet wird, und Großbetrieben, wo auch die Verringerung der Fertigungstiefe, Outsourcing und die Verlagerung der Fertigung in das Ausland eine Rolle spielten (Bundesministerium für Bildung ... 1998, 18). Insbesondere in den Großbetrieben sei die rückläufige Ausbildung ein 'Reflex' auf Produktivitäts-, Kosten- und Freisetzungszwänge. Weiterhin sei auch der wirtschaftliche Strukturwandel ein wesentlicher Auslöser, der sich in den genannten Momenten ausdrücke. Man brauche weniger gewerblich-technisch Qualifizierte und die Tätigkeitsschwerpunkte an den verbleibenden Arbeitsplätzen verschöben sich z.B. in Richtung Hochqualifikation (ebd., 127). Mit dieser sehr unmittelbaren Begründung der Ausbildungsbeteiligung der Betriebe mit deren Personalbedarf (bzw. dem Facharbeiterbedarf) unterstellt das BiBB eine antizipative Strategie der Betriebe, die so wohl nicht aufrecht gehalten werden kann. Selbst im eigenen Haus wird diese Auffassung nicht geteilt: "Die Betriebe ermitteln nur selten systematisch ihren Ausbildungsbedarf. Verbreitet ist vielmehr eine Art Fortschreibung der Tradition" (Arnold, Münch 1996, 13). Dort wird außerdem auf die Bedeutung unwägbarer Faktoren hingewiesen, die einer solchen systematischen Planung entgegenstünden.

damit indirekt ein weiteres Argument für mögliche sich ändernde Produktionskonzepte, festgemacht an der entweder auf Facharbeit oder auf einfacher Arbeit basierenden Bauarbeit.

Tatsächlich offenbart sich aber auf den ersten Blick eine noch weit ausgeprägtere und vor allem positivere Dynamik als in Bezug auf die Gesamtbeschäftigung. In den alten Ländern war diese Dynamik in jeder einzelnen Betriebsgrößenklasse deutlich oder sogar sehr deutlich größer als allgemein. Dabei zeigt sich zusätzlich eine besondere Dynamik in den beiden unteren und noch mehr in den beiden oberen Betriebsgrößenklassen. Gerade die großen Betriebe haben ihre Baustellen-Reproduktionsrate im Vergleich zur allgemeinen Quote deutlich stärker gesteigert; in beiden Größenklassen liegt der Unterschied bei über 40 Prozent. Da die Bedeutung der großen Betriebe in den neunziger Jahren ab-, die der kleinen aber zugenommen hat, ist die Gesamtdynamik insgesamt aufgrund des so entstehenden ausgleichenden Effekts etwas geringer, mit einem Plus von deutlich über einem Viertel gegenüber der Gesamtbeschäftigten-Auszubildendenrate aber immer noch bemerkenswert und auch für sich mit einem Zuwachs um zwei Drittel von 1991 bis 2000 ausgesprochen gut. Es kann also wiederum nicht die Rede davon sein, dass "die Erfolgsgeschichte der Berufsausbildung im Bauhauptgewerbe zu Ende geht" (Zühlke-Robinet 1999a)¹⁷⁷. Ebenso kann an dieser Stelle noch nicht von der faktischen, d.h. empirischen Existenz der Qualifikationsfalle ausgegangen werden bzw. eines Ausbildungsverhaltens der Baubetriebe, das in die Qualifikationsfalle führt¹⁷⁸.

Jedoch scheint auch hier der Zenit überschritten zu sein, jedenfalls geht in allen Betriebsgrößenklassen die Fachkräfte-Auszubildendenquote seit einiger Zeit zurück. Die höchsten Werte wurden wiederum um 1996-98 erreicht, wobei auch hier ein aller-

¹⁷⁷ Klaus Zühlke-Robinet (1999a, 61) argumentiert vor allem mit der Bedrohung der überbetrieblichen Finanzierung durch die zunehmende Bedeutung von ausländischen Anbietern, die sich an den damit entstehenden Kosten nicht beteiligten und dem wieder in Mode kommenden Trittbrettfahren mit dem Ergebnis, dass "die Ausbildungsbereitschaft schwindet sowie die kostenintensive überbetriebliche Ausbildung zurückgefahren wird". An dieser Stelle der Analyse kann kein wenigstens die schwindende Ausbildungsbereitschaft belegendes Indiz präsentiert werden.

¹⁷⁸ Gerd Syben (1999b, 230) sieht durch das starke und zunehmende Angebot von ausländischen (und das heißt meistens sehr billigen) Arbeitskräften eine radikale Änderung der Qualifikationsstruktur der Baustellenbelegschaften und die Gefahr einer Abkehr von der praktizierten Ausbildungspolitik. "Wenn Unternehmen auf den Fachkräftestamm verzichten, den sie eigentlich brauchten, um immer wieder die Führungskräfte zu haben, damit sie auf einen Fachkräftestamm verzichten können, schnappt die Qualifikationsfalle zu. ... Eine Arbeitskräftestrategie, die auf einen eigenen Fachkräftestamm verzichtet, zerstört selbst die Bedingungen ihres Funktionierens. Je mehr sie auf Fachkräfte verzichtet, desto mehr benötigt sie sie" (233). Allerdings sieht er die eigentliche Gefahr nicht in der quantitativen Dimension dieser Praxis, die eher gering ist, sondern im qualitativen Effekt, indem nämlich die Bauwirtschaft in einen Abwärtsstrudel gerissen würde, der ihre Position im Wettbewerb um die besten Auszubildenden verschlechtert (236).

dings weniger ausgeprägtes Nachziehen der kleinen Betriebe festgestellt werden kann. Überhaupt müssen die neunziger Jahre als ein Jahrzehnt gelten, in dem das Ausbildungsverhalten entlang der Betriebsgrößenklassen sehr stark auseinandergefallen ist. Lagen 1991 die Quoten zwischen maximal 6,8 vH (Betriebe zwischen 10 und 19 Beschäftigten) und minimal 4,8 vH (Betriebe zwischen 50 und 99 Beschäftigten), also um 40 vH auseinander, so betragen die Extremwerte im Jahr 2000 in den größten Betrieben 6,5 vH und 11,9 vH in den Kleinbetrieben zwischen 10 und 19 Beschäftigten; der Unterschied ist auf das Doppelte gestiegen. Zwar lagen die Quoten auch 1991 in den Betrieben bis 49 Beschäftigten über denen der größeren Betriebe, aber die Unterschiede waren relativ klein. Zehn Jahre später hat sich diese Trennung nach Betriebsgröße nicht nur bestätigt, sondern auch vertieft¹⁷⁹. Es sind also insbesondere die kleineren Betriebe in den alten Ländern, die an der auf dem Einsatz von Fachkräften basierenden Arbeitskräftepolitik festhalten, ohne dass aber damit den größeren Betrieben eine gegenteilige Politik unterstellt werden könnte, immerhin ist auch dort die Ersetzungsrate gesteigert worden.

In den neuen Ländern liegt eine zwar deutlich schwächere Dynamik als in den alten Ländern vor. Dennoch ist die Entwicklung der Fachkräfte-Auszubildendenrate erheblich besser als die der Gesamtbeschäftigten-Auszubildendenrate. Ging im zweiten Fall die Quote im Beobachtungszeitraum um über sieben Prozent zurück, so lag im ersten Fall mit einem Zuwachs von über fünf Prozent immerhin ein zwar nicht sehr großer, aber doch positiver Wert vor. Differenziert man wieder entlang der Betriebsgrößen, so fallen die Betriebe zwischen 10 und 49 besonders positiv auf. Dort wurden die Quoten weit mehr als verdoppelt bzw. sogar beinahe verdreifacht. Aber auch in den anderen Betrieben bis 199 Beschäftigten liegen erhebliche Steigerungsraten vor. Allein in den großen Betrieben mit mindestens 200 Beschäftigten werden heute gemessen am Fachkräftebestand deutlich weniger Auszubildende beschäftigt als 1991. Allerdings hatten die Betriebe dieser Größenklassen damals eine weit über dem Durchschnitt der Branche liegende Quote; nur die nächstkleineren Betriebe beschäftigten annähernd so viele Auszubildende; alle anderen, also alle Betriebe mit weniger als 100 Beschäftigten bildeten demgegenüber nur halb so viel aus (gemessen am Fachkräftebestand). Zehn Jahre später haben sich die Verhältnisse doch erheblich gewandelt: Aufgrund der positiven Veränderungen in den unteren und der negativen Verän-

¹⁷⁹ Nimmt man den jeweiligen Mittelwert, so ergeben sich folgende Verhältnisse: 1991 betrug die Quote in den Betrieben bis 49 Beschäftigten 6,3 vH, in den Betrieben ab 50 Beschäftigten dagegen 5,1 vH. Daraus folgt eine Differenz zwischen beiden Werten in Höhe von 22,3 vH. Im Jahr 2000 lagen folgende Werte vor: Betriebe bis 49 Beschäftigte 11,2 vH; Betriebe ab 50 Beschäftigte 8,5 vH. Die Differenz ist auf 32,7 vH angewachsen, was einer Steigerung der Kluft um annähernd 50 vH entspricht.

derungen in den oberen Betriebsgrößenklassen haben sich die Ausbildungsquoten zwischen den Größenklassen einander sehr stark angenähert¹⁸⁰. Damit liegt eine den alten Ländern konträre Bewegung vor, wo ja ein Auseinanderdriften der Ausbildungsbeteiligung festgestellt wurde. Gemeinsam ist den beiden Teilräumen dagegen der Bruch um 1997/98; hier wie dort markiert dieses Datum das Ende der expansiven Bewegung. Seitdem geht nicht nur die absolute Zahl, sondern auch und noch davor die relative Zahl der Ausbildungsplätze gemessen am Fachkräftebestand zurück. In nur zwei Jahren ist in den neuen Ländern die entsprechende Quote um fast ein Viertel gesunken; auffallend dabei ist die Breite dieser Bewegung, die sich in allen Betriebsgrößenklassen bei nur recht geringen Unterschieden zwischen den Größenklassen durchsetzen konnte. Dennoch liegt der Anteil der gewerblichen Auszubildenden gegenüber den Fachkräften auf den Baustellen in den neuen Ländern noch immer über dem in den alten.

Da unabhängig von der Betriebsgröße aufgrund der (normalerweise) dreijährigen Dauer einer beruflichen Erstausbildung in einem Bauberuf die statistisch abgebildete Dynamik gewissermaßen retardiert ist, müssen die jüngsten Rückgänge in allen Betriebsgrößenklassen seit etwa 1997 in beiden Teilräumen besonders ernst genommen werden. Denn anders als auf dem normalen Arbeitsmarkt, der recht schnell auf konjunkturelle Erfordernisse reagieren kann und dies in der Regel auch tut¹⁸¹, verhält sich der Ausbildungsstellenmarkt anders. Hier ist bei einem begonnenen Rückgang mit einer wenigstens kurzfristigen Fortsetzung und, sollten die neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge weiter rückläufig sein, was ja in der Tat oben nachgewiesen werden konnte, darüber hinaus einer mittel- und vielleicht sogar langfristigen Verschärfung des Trends zu rechnen. Insofern ist der über die Boomphase des Bau-

¹⁸⁰ Nimmt man wiederum die Mittelwerte, so ergeben sich folgende Verhältnisse: 1991 hatten die Betriebe bis 99 Beschäftigte eine Quote von 6,0 vH, die Betriebe mit mindestens 100 Beschäftigten dagegen von 14,1 vH. Die Differenz zwischen beiden Werten beträgt 134,0 vH. In der zweiten Gruppe wurde also (relativ) weit mehr als doppelt so viel ausgebildet. Im Jahr 2000 lag die Quote der Betriebe bis 99 Beschäftigte bei 11,6 vH (was einer Steigerung gegenüber 1991 um 93 vH entspricht), in den Betrieben mit mindestens 100 Beschäftigten bei 13,4 vH (was einem Rückgang gegenüber 1991 um 4,7 vH entspricht). Die Differenz zwischen beiden Gruppen ist demnach auf 15,5 vH gesunken, was einer Reduzierung der Kluft um 90 vH entspricht. Gemessen am immensen Ausgangswert kann also fast schon vom Verschwinden der Kluft gesprochen werden.

¹⁸¹ Diese schnelle Reaktionsfähigkeit wird gelegentlich von interessierter Seite mit Hinweisen auf die bestehende Regulierung des Arbeitsmarktes über Kündigungsschutzgesetz u.ä. in Zweifel gezogen. Danach könnte der Arbeitsmarkt sehr viel schneller reagieren und würde dies auch tun, wenn nicht von außen auf ihn eingewirkt werden würde. Dieses Standardargument der neoliberalen Schule soll hier nicht weiter behandelt werden, zumal es sich gegen Kritik weitgehend selbst immunisiert, indem es Misserfolge auf die nicht konsequente Anwendung der empfohlenen Rezepte zurückführt und so mehr zur Glaubens- als zur Wissensfrage wird (zur Kritik auf die Globalisierungsdebatte bezogen siehe: Röttger 1997; auf Frankreich und die dortige Sozialstaatsdebatte bezogen siehe: Friot, Rose 1996).

marktes hinaus reichende expansive Pfad in der beruflichen Bildung, wie er ebenfalls bereits identifiziert und diskutiert wurde, Ausdruck dieser verzögerten Anpassung. Das bedeutet aber, dass auch in den nächsten Jahren mit Sicherheit mit einer Fortsetzung und Vertiefung der rückläufigen Ausbildungszahlen nicht nur absolut, sondern auch in Bezug auf das qualifizierte Baustellenpersonal zu rechnen ist. Daher kann mitnichten von einer unproblematischen Situation gesprochen werden. Im Gegenteil, die jüngsten Daten weisen eher auf den Beginn einer neuen Strategie hin, als sie Ausdruck einer normalen und in Wellen immer wieder kehrenden Bewegung sind¹⁸². Ohne die Zahlen dramatisieren zu wollen, liegt doch für den Gesamtzeitraum eine per Saldo positive Bewegung vor, darf die jüngste Bewegung gerade auch in Verbindung mit weiteren noch zu diskutierenden Indizien nicht unterschätzt werden.

Unter Hinzunahme des Gewichts der jeweiligen Betriebsgrößenklasse ergibt sich folgendes Bild (siehe dazu die Tabelle 44 im Anhang): Gemessen an ihrer insgesamt Bedeutung bildeten 1991 in den alten Ländern die Betriebe zwischen 10 und 19 Beschäftigten überdurchschnittlich viel aus, der Vorsprung gegenüber dem Ausgleichswert betrug damals ein gutes Viertel. Aber auch die Betriebe mit 20 bis 49 Beschäftigten und sogar die Großbetriebe ab 500 Beschäftigten lagen leicht im Plus. Alle anderen Betriebe bilden verglichen mit ihrem allgemeinen Gewicht unterdurchschnittlich aus. Am stärksten weichen dabei die Kleinstbetriebe und die großen Betriebe (200 bis 499 Beschäftigte) mit jeweils über zehn Prozent nach unten vom Ausgleichswert ab. Im Jahr 2000 haben die beiden sowieso schon im Plus gelegenen Betriebsgrößenklassen zwischen 10 und 49 Beschäftigten ihre gewichteten Anstrengungen noch erhöht. In den Kleinbetrieben wird heute um ein Drittel, in den Betrieben zwischen 20 und 49 Beschäftigten um ein Siebtel über dem Ausgleichsniveau ausgebildet. Auch in den Kleinstbetrieben wird heute mehr ausgebildet als 1991 (+ 7 vH), aber noch immer wird das Ausgleichsniveau nicht erreicht. In etwa unverändert ist das Ausbildungsverhalten in den Betrieben mit 50 bis 99 Beschäftigten, womit aber auch

¹⁸² Für die antizyklische Bewegung von Ausbildungszahl und bezüglichem Arbeitsmarkt gibt es den Begriff des Schweinezyklus, der ausdrücken soll, dass immer dann wenn gerade am Arbeitsmarkt ein größerer Bedarf an einer bestimmten Qualifikation signalisiert wird, sich besonders viele Jugendliche dazu entschließen, diese Qualifikation zu erwerben. Sobald diese erhöhte Zahl von Neueinsteigern aber aus der Ausbildung in den normalen Arbeitsmarkt überwechselt, verändert sich das quantitative Verhältnis: Jetzt liegt ein Überangebot dieser Qualifikation vor, das vom Markt idealiter entsprechend bestraft wird. Dies führt dazu, dass nun besonders wenige Jugendliche sich dazu entschließen, gerade diese Qualifikation zu erwerben, womit der Zirkel von vorne beginnt. Im Bausektor (und nicht nur da) jedoch wirken weitere Mechanismen, die eher zu einer zurückgehenden Bereitschaft der umworbenen Jugendlichen führen, eine Bau-Qualifikation anzustreben. Kommen noch die entsprechenden Signale aus dem Arbeitsmarkt, dann dürfte das Ergebnis weniger in einem Zyklus, das heißt in einer Bewegung um ein gegebenes Niveau, sondern in einer nach unten gerichteten Bewegung bestehen.

hier nach wie vor ein unterdurchschnittliches Ausbildungsengagement vorliegt. In den drei Größenklassen darüber, also in allen Betrieben mit wenigstens 100 Beschäftigten hat die Ausbildung von qualifiziertem Nachwuchs quantitativ erheblich an Boden verloren. Der Rückgang reicht von einem knappen Sechstel über ein Viertel bis fast ein Drittel entlang der Betriebsgrößen. Nähme man die jeweiligen Höchstwerte, die im Beobachtungszeitraum erreicht wurden, würden sich die Verluste zum Teil noch drastisch erhöhen. In all diesen Betrieben wird heute bei weitem nicht mehr im zur Sicherung des qualifizierten Baustellenpersonals ausreichenden Maße ausgebildet. Diese Entwicklung unterstreicht die schon bei der Diskussion der Facharbeiterbeschäftigung getroffene Feststellung, dass nämlich ein entlang der Betriebsgrößen zu unterscheidender Marktzugriff erkennbar wird. Das heißt, dass sich die großen Betriebe der Branche zunehmend aus dem operativen Geschäft, für das allein qualifiziertes Baustellenpersonal benötigt wird, zurückziehen¹⁸³. Insofern ist es nur logisch, wenn entsprechende Bemühungen in der Heranbildung von qualifiziertem Nachwuchs zurückgenommen werden. Allerdings wird mit dem Trend, wie er hier für die neunziger Jahre nachgewiesen werden konnte, in gewisser Weise nur bestätigt, was schon früher z.B. zur Etablierung der umlagenfinanzierten und in größeren Teilen überbetrieblich organisierten beruflichen Erstausbildung geführt hat (Streeck 1983). Die großen Betriebe überlassen die Ausbildung des Nachwuchses den kleineren Betrieben und kaufen sich über ihre Beteiligung an den entstehenden Ausbildungskosten von eigenen Bemühungen frei. Die relativ ausgeglichenen Werte, wie sie zu Beginn des Beobachtungszeitraums bestanden, könnten insofern eine Ausnahme darstellen, die z.B. begründet gewesen sein könnte in der aufgrund des Baubooms entstandenen akuten Notwendigkeit, rasch genügend qualifiziertes Personal zu gewinnen. Auf der anderen Seite zeigen die Zahlen auch deutlich, dass es mit der angeblichen übergroßen Ausbildungsbereitschaft der ganz kleinen Betriebe nicht sehr weit her ist: im Gegenteil, trotz gestiegener Bedeutung der gewerblichen Ausbildung in dieser Betriebsgrößenklasse besteht doch noch immer ein dem Gewicht dieser Größenklasse nicht entsprechendes Ausbildungsniveau. Allein die meistens handwerklichen Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigten tragen das Gewicht der Ausbildung; nur hier wird überdurchschnittlich viel ausgebildet, und dies heute noch mehr als vor zehn Jahren.

In den neuen Ländern liegt zu Beginn des Beobachtungszeitraums ein sich von den Verhältnissen in den alten Ländern signifikant unterscheidendes Ausbildungsmuster

¹⁸³ Ein aktuelles Beispiel: Das Kölner Bauunternehmen Bauwens ist seit 1995 von über 1.000 Beschäftigten auf heute nur noch 310 geschrumpft. Es schaffte Kräne und Bagger ab, schloss die Bauhöfe und strukturierte die Belegschaft radikal um: Nur noch "20 Muskelmänner als schnelle Eingreiftruppe" finden sich heute neben Bauingenieuren, Architekten und Kaufleuten (SZ-NRW, 2./3.2.2002).

vor, festgemacht am gewichteten Anteil der einzelnen Betriebsgrößenklassen. In den kleinen Betrieben bis 49 Beschäftigte wurde 1991 gerade mal halb so viel ausgebildet wie es dem Gewicht dieser Größenklassen entsprochen hätte. Und auch in den nächstgrößeren Betrieben (50-99 Beschäftigte) lag eine Ausbildungsbeteiligung vor, die noch nicht einmal zwei Drittel des Ausgleichsniveaus erreichte. Erst in den Betrieben zwischen 100 und 199 Beschäftigten wurde in etwa dem Gewicht der Größenklasse entsprechend ausgebildet. Die Hauptlast der Ausbildung lag damals ganz entschieden auf den großen Betrieben, wo ein um ein gutes Fünftel bzw. sogar ein sehr gutes Drittel überdurchschnittliches Engagement vorlag. Darin reflektiert sich die für die frühere DDR typische großbetriebliche Dominanz; Großbetriebe waren im Sinne ihrer auch und vor allem politischen Bedeutung insbesondere zur Qualifizierung des gewerblichen Nachwuchses verpflichtet. Ebenso drückt sich darin der anders als im Westen eher industrielle Charakter der Bauausbildung aus.

Wie dies schon für die anderen Beschäftigtengruppen gezeigt werden konnte, haben sich auch hier die aus der DDR-Zeit mitgenommenen Strukturen sehr schnell und sehr gründlich aufgelöst. Aber anders als für andere Gruppen nachgewiesen, kann bezüglich der Ausbildungsbeteiligung entlang der Betriebsgrößenklassen nicht unbedingt davon gesprochen werden, dass eine den westlichen Verhältnissen entsprechende Neuordnung Platz gegriffen hat. Zwar haben sich die gewichteten Anteile in allen Betrieben bis 199 Beschäftigten erhöht, zwar haben sich die zuvor Übergewichtigen Anteile der beiden oberen Betriebsgrößenklassen sehr stark verringert. Doch liegt damit noch nicht eine so ausgeprägte Konzentration auf die Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigte vor. In den neuen Ländern verteilt sich im Jahr 2000 das Ausbildungsengagement auf die Betriebe zwischen 10 und 199 Beschäftigte, mit einem besonderen Vorsprung von jeweils einem guten Siebtel gegenüber dem Ausgleichsniveau der Betriebe zwischen 20 und 49 bzw. 100 und 199 Beschäftigten. Die Kleinstbetriebe bilden noch immer trotz leichter Erhöhung der Ausbildungsbeteiligung erheblich unterhalb ihres Gesamtgewichts aus und unterscheiden sich damit deutlich vom zwar ebenfalls unterdurchschnittlichen, aber doch um 50 vH höheren Niveau dieser Betriebe im Westen. Die großen Betriebe im Osten haben zwar ihre Ausbildungsbeteiligung um ein knappes Drittel (200-499 Beschäftigte) bzw. fast die Hälfte zurückgenommen, liegen damit aber dennoch über den Werten dieser Betriebe im Westen. Insgesamt ist die Entwicklung in den neuen Ländern wieder einmal von einigen Unsicherheiten durchzogen. So lässt sich nur für die Betriebe zwischen 10 und 49 Beschäftigten eine im Großen und Ganzen stabile Erhöhung des relativen Ausbildungsengagements feststellen, In den anderen Betrieben liegen mehr oder weniger starke Brüche vor, die Aussagen zur weiteren Entwicklung erschweren. In der Ten-

denz könnte es zu einer Annäherung an die Verhältnisse in den alten Ländern kommen, sicher lässt sich dies aber zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht prognostizieren.

5.4 Angebots-Nachfrage-Relation

Bisher wurden nur die Zahlen innerhalb des Bausektors betrachtet, d.h. die Zahl der Auszubildenden wurde erfasst und ins Verhältnis zu anderen Beschäftigtengruppen gesetzt bzw. in ihrem zeitlichen Verlauf diskutiert. Dabei bleibt aber die Nachfrageseite (bezogen auf die Nachfrager von Ausbildungsplätzen) vollständig unberücksichtigt. Bei der Betrachtung der Ausbildungszahlen ist jedoch die Entwicklung der absoluten Zahlen für sich gar nicht so aussagefähig. Um zu weiter reichenden Aussagen zu kommen, d.h. um die Ausbildungsplatzsituation besser beurteilen zu können, muss die Relation zwischen angebotenen und nachgefragten Ausbildungsplätzen in die Analyse einbezogen werden. Insofern setzt die bisherige Debatte erst nach der zugrunde liegenden Größe der Ausbildungsplatzsuchenden und deren Entscheidung an, eine Ausbildung im Baugewerbe zu verfolgen. Diese Lücke soll nun mit der Analyse der Angebots-Nachfrage-Relationen geschlossen werden.

Anhand der Entwicklung in den neunziger Jahren (1991 bis 2000) soll die These untersucht werden, die Entwicklung der Ausbildung im Baugewerbe sei eine von der allgemeinen Entwicklung abhängige Größe. In dieser These steckt die Vermutung, Bauberufe würden primär nicht nachgefragt, weil sie eine unmittelbare Attraktivität für die diese Berufe wählenden Schulabgänger hätten, sondern weil andere Ausbildungsplätze nicht in ausreichender Menge zur Verfügung stünden (Lutz 1989 und 1990; siehe auch: Syben 1999b). Sollte sich diese These als richtig erweisen, so würden daraus schwerwiegende Folgen für die Reproduktion des Facharbeiterstammes in der Bauwirtschaft resultieren.

Mit der Angebots-Nachfrage-Relation werden angebotene und nachgefragte Ausbildungsplätze gegenübergestellt, um die Situation am Ausbildungsmarkt besser zu beschreiben als dies mit absoluten Zahlen des Angebots oder der Nachfrage möglich wäre¹⁸⁴. Eine Angebots-Nachfrage-Relation größer als 100 bedeutet eine höhere Zahl

¹⁸⁴ "In der gesetzlichen Definition nach § 3 Abs. 2 Berufsbildungsförderungsgesetz (BerBiFG) ergibt sich das Angebot an Ausbildungsplätzen aus der Zahl der am 30. September neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge sowie der bei der Bundesanstalt für Arbeit gemeldeten unbesetzten Ausbildungsplätze. Die Nachfrage errechnet sich aus der Zahl der am 30. September neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge sowie der bei der Bundesanstalt für Arbeit gemeldeten noch nicht vermittelten Bewerber und Bewerberinnen. Es gibt darüber hinaus Nachfrage und Angebote bei Aus-

von angebotenen als nachgefragten Ausbildungsplätzen. In der Ausbildungskrise der achtziger Jahre wurde vom DGB postuliert, dass mit einer Relation von 120 eine optimale Versorgung der Ausbildungsplatzsuchenden gewährleistet sei. Mit diesem rechnerischen Überangebot werden lokale und strukturelle Friktionen politisch berücksichtigt, die dazu führen, dass Jugendliche auch dann keinen Ausbildungsplatz erhalten, wenn eine rechnerische Ausgeglichenheit vorliegt. Da in dieser Gegenüberstellung von angebotenen und nachgefragten Ausbildungsplätzen nur solche berücksichtigt werden, die über das Arbeitsamt laufen, ergibt sich eine Betonung der Spitzen. Wenn also eine rechnerische Überversorgung mit Ausbildungsplätzen vorliegt, sind Ausbildungsplatzsuchende nicht notwendig auf die Vermittlungsleistung des Arbeitsamtes angewiesen. Dagegen werden die anbietenden Firmen umso eher die Vermittlungsleistung des Arbeitsamtes in Anspruch nehmen, je kleiner die Nachfrage im Vergleich zum Angebot ist, weil sie sich davon eine höhere Chance versprechen, die freien Ausbildungsplätze doch noch zu besetzen. Wenn die Versorgung mit Ausbildungsplätzen dagegen nicht gegeben ist, die Angebots-Nachfrage-Relation also kleiner als 100 ist, wird sich die Situation umkehren. Jetzt nehmen die Ausbildungsplatzsuchenden die Vermittlungsleistung des Arbeitsamtes eher in Anspruch als Anbieter von Ausbildungsplätzen. Insgesamt dürfte der Effekt aber nicht so groß sein, dass er die ermittelten Ergebnisse infrage stellen könnte; tatsächlich wirkt er, wenn überhaupt, ergebnisunterstützend (vgl. BMBF 2001)¹⁸⁵.

Über den Gesamtzeitraum seit 1991 hat sich Angebots-Nachfrage-Relation auf dem Ausbildungsstellenmarkt negativ entwickelt¹⁸⁶. In den alten und den neuen Ländern ist die Angebots-Nachfrage-Relation bis 1997 kontinuierlich zurückgegangen. In den

bildungsplätzen, die in diesen Abgrenzungen nicht erfasst werden und statistisch nicht nachweisbar sind" (BMBF 2001, 4).

¹⁸⁵ Da es sich beim Baumarkt um einen lokalen bzw. regionalen Markt handelt (eine definierte Unterscheidung zwischen lokal und regional gibt es in der Arbeitsmarktforschung nicht, bezeichnet wird in beiden Fällen ein geografisch eng umgrenzter Raum), spielen neben dem über öffentliche Suchwege, also z.B. über das Arbeitsamt zustande kommenden Ausbildungsverhältnis auch nicht-öffentliche Rekrutierungswege eine womöglich nicht unwichtige Rolle. Deeke und Fischer (1987, 14f) zeigen jedoch für das Baugewerbe im Arbeitsamtsbezirk Dortmund, dass zwei Drittel der Betriebe bei der Personalsuche den Weg über das Arbeitsamt wählen (während dies im Durchschnitt aller Wirtschaftsabteilungen weniger als die Hälfte der Betriebe tun). Vermutlich ist der Arbeitsamtsanteil auf dem Ausbildungsstellenmarkt noch höher, weil hier nicht-öffentliche Wege (betriebsinterne Ausschreibung, Kontakt als ehemaliger Beschäftigter, Mund-zu-Mund-Propaganda u.ä.) weniger wichtig sein dürften. Dies wird von einer Befragung bestätigt, die im Rahmen dieser Arbeit unter Schulabgängern durchgeführt wurde (Hochstadt 2000a).

¹⁸⁶ Alle in der folgenden Diskussion verwendeten Zahlen beziehen sich auf die in den Berufsbildungsberichten des Bundesministeriums für Bildung und Forschung bzw. seiner Vorgänger auf Basis der von der Bundesanstalt für Arbeit geführten Statistiken veröffentlichten Stichtagswerte. Im Anhang dieser Arbeit findet sich die Tabelle 45, in der die relevanten Zahlen zusammengestellt und bewertet sind.

alten Ländern war die Zahl der angebotenen Ausbildungsplätze 1997 erstmals seit der Bildungsmisere Mitte der achtziger Jahre wieder geringer als die Zahl der nachgefragten Ausbildungsplätze; in den neuen Ländern wurde überhaupt nur 1992 ein positives Verhältnis erreicht. Erst 1998 konnte dieser Trend – wenigstens vorläufig – gestoppt werden. Sowohl im Westen als auch im Osten Deutschlands hat sich die (relative) Lage am Ausbildungsmarkt etwas gebessert; im Westen lag zuletzt sogar wieder ein leicht positives Verhältnis vor. Diese Entwicklung lässt sich auch für die Bauberufe nachweisen: Im Durchschnitt der alten Länder lag im Jahr 2000 die sektorale Angebots-Nachfrage-Relation sogar geringfügig höher als die allgemeine. Im Osten ist die Versorgung mit Ausbildungsplätzen am Bau trotz positivem Trend dagegen schlechter als in der Gesamtwirtschaft. Seit 1997 hat sich aber in beiden Teilen Deutschlands die Versorgung mit Ausbildungsplätzen in den Bauberufen wieder besser entwickelt als im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige¹⁸⁷.

Bei der folgenden Analyse werden alle Arbeitsamtsbezirke berücksichtigt, in denen im Laufe des Untersuchungszeitraums die allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation und die der Bau- und Baunebenberufe wenigstens einmal um mindestens drei Prozentpunkte voneinander abwichen¹⁸⁸. Da dies im Westen Deutschlands in den frühen neunziger Jahren regelmäßig der Fall war, ist die Erfassung der Arbeitsamtsbezirke schließlich doch komplett; alle 141 Arbeitsamtsbezirke in den alten Ländern werden erfasst. Im Osten Deutschlands ist der Erfassungsgrad deutlich geringer, weil die Unterschiede zwischen allgemeiner und Bau-Angebots-Nachfrage-Relation deutlich geringer sind. Von den 35 östlichen Arbeitsamtsbezirken (einschließlich Berlin) werden nur 25 erfasst. Überhaupt zeigen sich signifikante Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern, so dass eine getrennte Analyse erforderlich ist¹⁸⁹.

¹⁸⁷ Diese zunächst positive Entwicklung kann auch anders interpretiert werden: Es könnte doch sein, dass die Bauwirtschaft inzwischen einen derart schlechten Ruf bei der für eine Berufsausbildung infrage kommenden Bevölkerung hat, dass dort die Bereitschaft sinkt, sich für einen Ausbildungsplatz in dieser Branche zu bewerben. Auf dieses Argument des Bildes, das die Baubranche von sich selbst erzeugt und das sich gegen sie richtet, geht insbesondere Syben (1998 und 1999b) ausführlich ein. In der schon erwähnten Befragung vom Januar 2000 unter jugendlichen Schulabgängern wird allerdings ein anderes Ergebnis ermittelt. Die Reputation der Branche ist danach keineswegs schlecht (Hochstadt 2000a).

¹⁸⁸ Diese Differenz von drei Prozentpunkten wurde gewählt, weil sie hoch genug erscheint, momentane Zufälligkeiten auszuschließen, und niedrig genug ist, vorhandene Unterschiede zu erkennen. Jedoch ändert eine Berücksichtigung von Unterschieden, die größer sind, nicht viel. Denn in den ersten beiden Jahren des Untersuchungszeitraums lagen die Differenzen in den allermeisten Fällen sowieso deutlich höher.

¹⁸⁹ Die folgende Analyse beschränkt sich auf die Arbeitsamtsbezirke in den alten Ländern. Die Entwicklung der Angebots-Nachfrage-Relationen in den neuen Ländern wird noch immer sehr stark von den besonderen Bedingungen im Rahmen des Restrukturierungsprozesses geprägt, so dass stringente und gesicherte Aussagen zum Ausbildungsstellenmarkt nur sehr eingeschränkt möglich wären. Überhaupt liegen die Werte zwischen allgemeiner und sektorieller Angebots-Nachfrage-Relati-

Zunächst fällt bei der Betrachtung der Situation zu Beginn des Untersuchungszeitraums im Jahr 1991 auf, dass die allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation in den alten Ländern bis auf drei Ausnahmen größer als 100 ist, also ein höheres Angebot von Ausbildungsplätzen als eine Nachfrage nach ihnen vorliegt (und auch in den drei Arbeitsamtsbezirken mit Versorgungslücke wird die Ausgeglichenheit nur ganz knapp um maximal 2,1 Prozentpunkte verfehlt). Selbst eine Relation von 110 wird nur in 20 Arbeitsamtsbezirken nicht erreicht; eine Relation von 120 wird dann immerhin in 71 Bezirken verfehlt. Von den 70 Bezirken, in denen die Angebots-Nachfrage-Relation 120 und höher ist, liegen immerhin 47 in Bayern oder Baden-Württemberg, die insgesamt mit 51 Bezirken vertreten sind.

Aus diesen Befunden lassen sich schon die ersten Ergebnisse ableiten. Erstens war die Versorgung mit Ausbildungsplätzen im Jahr 1991 überwiegend positiv. Zweitens gab es bei insgesamt entspanntem Ausbildungsmarkt doch enorme regionale Unterschiede, die sich als Süd-Nord-Gefälle beschreiben lassen. Die höchsten Relationen werden überwiegend in den beiden südlichen Bundesländern Bayern und Baden-Württemberg erzielt: Von den 40 Arbeitsamtsbezirken, in denen Relationen von 130 und mehr vorliegen, befinden sich 33 in diesen beiden Ländern; die elf Bezirke zwischen 150 und dem Spitzenwert von 181,1 liegen samt und sonders dort.

Die Situation in den Bau- und Baunebenberufen stellte sich 1991 noch bei weitem besser dar. Nur in sechs der 140 Arbeitsamtsbezirke¹⁹⁰ lag die sektorielle Angebots-Nachfrage-Relation unter der allgemeinen. In weiteren 23 war die sektorielle um bis zu 10 Prozentpunkte besser als die allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation. In genauso vielen Bezirken lag sie bis 20 Prozentpunkte höher. Immerhin in 19 Bezirken war sie bis 30, in 17 sogar bis 40 Prozentpunkte besser. Auch noch höhere Unterschiede zu Gunsten der Relation in den Bau- und Baunebenberufen waren keineswegs selten. So lag die Differenz in weiteren 13 Arbeitsamtsbezirken zwischen 40 und 50 Prozentpunkten, in weiteren 10 bis 60 und in immerhin 17 Bezirken bis 100 Prozentpunkte. In schließlich zwölf Arbeitsamtsbezirken lag die sektorielle Angebots-

on häufig nur ausnahmsweise um mindestens drei Prozentpunkte auseinander. Darüber hinaus lassen sich mit dieser schmalen Basis keine klaren Zusammenhänge ermitteln.

¹⁹⁰ Aus der Betrachtung der Arbeitsamtsbezirke wurde der Bezirk Saarlouis ausgeklammert, weil dort der Bau-Wert mit 704,3 exorbitant hoch lag. Dies gilt nicht nur im Vergleich zur dort erzielten allgemeinen Angebots-Nachfrage-Relation, die sich mit 143,5 im Mittelfeld befand, sondern auch gegenüber den anderen Arbeitsamtsbezirken, wo der zweitbeste Wert in Landshut mit 381,9 nur bei gut der Hälfte lag (in insgesamt vier Arbeitsamtsbezirken überstieg der Bau-Wert die 300). Es wird hier davon ausgegangen, dass momentane lokale Sonderfaktoren zu diesem Ausreißer geführt haben. Aber gerade mit diesem Ausreißer wird die ansonsten überraschende Fähigkeit deutlich, einen lokalen Marktausgleich herzustellen.

Nachfrage-Relation um mindestens 100 Prozentpunkte über der allgemeinen. In dieser letzten Gruppe befinden sich sechs Bezirke, in denen der Bau-Wert annähernd oder sogar mehr als doppelt so hoch wie der allgemeine war. Unter den 39 Arbeitsamtsbezirken, in denen die sektorielle Angebots-Nachfrage-Relation um 50 oder mehr Prozentpunkte über der allgemeinen lag, waren immerhin 33 aus Bayern oder Baden-Württemberg.

Aus diesen Differenzen ergeben sich die beinahe durchgängig positiven Werte im Bausektor. Nur in einem Arbeitsamtsbezirk lag die Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen unter 100, in zwölf wurde ein knappes Plus bis 110 erreicht. In 22 Arbeitsamtsbezirken lag sie zwischen 110 und 130 und in weiteren 37 zwischen 130 und 150. In fast der Hälfte aller einbezogenen Arbeitsamtsbezirke wurden Werte über 150 erzielt. Von diesen 68 Bezirken lagen 46 in Bayern oder Baden-Württemberg. In nur fünf bayerischen Arbeitsamtsbezirken wurden Werte unter 150 erreicht, in allen Bezirken Baden-Württembergs wurde mindestens dieser Wert erzielt. Von den 27 Arbeitsamtsbezirken mit einem Wert von 200 und mehr lagen 26 in einem dieser beiden Bundesländer.

Bei der Betrachtung der Angebots-Nachfrage-Relationen in den Bau- und Baunebenberufen für sich und im Vergleich zur allgemeinen Relation fällt wiederum die besondere regionale Unausgewogenheit auf. Sowohl die sektoriellen Werte als auch die Unterschiede zwischen sektorieller und allgemeiner Ausbildungsplatzsituation zeigen das schon bekannte Süd-Nord-Gefälle deutlich. Daraus ergibt sich eine erste Schlussfolgerung: Je besser die allgemeine Versorgung mit Ausbildungsplätzen, desto besser ist auch die Versorgung mit Ausbildungsplätzen im Bausektor. Und noch mehr: Je besser die allgemeine Versorgung mit Ausbildungsplätzen, desto mehr weicht die Versorgung mit Ausbildungsplätzen im Bausektor nach oben ab. Es kann also mit den vorliegenden Zahlen die begründete Behauptung aufgestellt werden, dass zumindest in einer für die Nachfrager nach Ausbildungsplätzen so positiven Situation wie sie sich im Jahr 1991 dargestellt hat, im Bausektor deutlich mehr Plätze angeboten als nachgefragt werden. Allgemein formuliert bedeutet dies, dass Ausbildungsplatzsuchende Ausbildungsplätze in anderen Sektoren solchen im Bausektor vorziehen. Natürlich können auch momentane Besonderheiten eine Rolle spielen. So befand sich die Baubranche im fraglichen Jahr in einer Boomphase, die natürlich auch dazu geführt haben mag, dass plötzlich besonders viele Ausbildungsplätze angeboten wurden, die infrage kommenden Jugendlichen aber diesen Anstieg noch gar nicht in nachfragerrelevantes Verhalten übersetzen konnten ("Schweinezyklus"). Allerdings ist auch die Gesamtdynamik durchaus positiv. So wurden in fast zwei Dritteln aller Ar-

beitsamtsbezirke 1991 bessere, zu einem größeren Teil sogar deutlich bessere allgemeine Angebots-Nachfrage-Relationen erzielt als 1990. Das lässt die Vermutung legitim erscheinen, dass die Jugendlichen von einem sektoriell erhöhten Angebot nicht dermaßen überrascht sein konnten, wo diese Entwicklung doch für die Gesamtwirtschaft zutraf. Allerdings fällt bei der Betrachtung der Ausbildungsplatzdynamik auf, dass über die Hälfte der Arbeitsamtsbezirke, in denen sich die allgemeine Versorgung mit Ausbildungsplätzen von 1990 auf 1991 verschlechtert hatte, in Bayern oder Baden-Württemberg lagen. Dies wiederum lässt – in dieser noch sehr kurzen Beobachtungsspanne – mutmaßen, dass weniger die Entwicklung am Ausbildungsstellenmarkt als der Bestand bzw. die ausreichende Versorgung mit Ausbildungsplätzen zu den diskutierten Unterschieden führt¹⁹¹. Dieser Befund wird weiter bestätigt durch die über die bezüglich dem Verhältnis zwischen allgemeiner und sektorieller aktuellen Versorgung mit Ausbildungsplätzen zu bildenden Gruppen hinweg bestehende Gleichverteilung von negativer Dynamik: Ganz unabhängig von diesem Verhältnis beträgt der Anteil der Arbeitsamtsbezirke, in denen die Gesamtversorgung sich seit dem Vorjahr verschlechtert hat, in allen Gruppen etwa ein Drittel.

Zur näheren Untersuchung des skizzierten Zusammenhangs, sollen nun die Werte des Jahres 2000 einer intensiveren Analyse unterzogen werden. Bei der Betrachtung der entsprechenden Werte fällt sofort die weit weniger gute Versorgung mit Ausbildungsplätzen im Vergleich zu der im Jahr 1991 auf. In immerhin 36 von 141 Arbeitsamtsbezirken liegt die allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation unter 100, in vier davon sogar unter 95. In mehr als der Hälfte aller Bezirke (75) gab es mit einer Relation von bis zu 105 eine knappe rechnerische Versorgung, in 30 Bezirken lag die Relation höher. Im Durchschnitt hat sich der Versorgungsgrad in den alten Ländern gegenüber 1991 um über 15 vH (oder fast 20 Prozentpunkte) verschlechtert – bei allerdings erheblichen Unterschieden zwischen den Arbeitsamtsbezirken.

Weiterhin fällt auf, dass die Streuung im Jahr 2000 insgesamt deutlich geringer war als 1991. Während im ersten Berichtsjahr die Spanne in der allgemeinen Relation von 97,9 bis immerhin zum beinahe doppelten Wert (181,1) ging und also 83,2 betrug, lauteten die beiden Spitzenwerte im Jahr 2000 91,1 und 117,1. Die Spanne reduzierte sich also beträchtlich auf nur noch 26 Prozentpunkte. In 133 der 141 Arbeitsamts-

¹⁹¹ Ohne die Interpretation zu weit treiben zu wollen: In fünf der sechs Arbeitsamtsbezirke, in denen die Angebots-Nachfrage-Relation der Bau- und Baunebenberufe schlechter als die allgemeine war, lag 1991 eine schlechtere allgemeine Versorgung mit Ausbildungsplätzen vor als 1990. Dies könnte immerhin ein weiteres Indiz dafür sein, dass die Entwicklung am Ausbildungsmarkt doch eine Auswirkung auf das Nachfrageverhalten hat, zumal in solchen Regionen, in denen *traditionell* sowieso keine oder nur eine knappe Deckung der Nachfrage erreicht wird.

bezirke wurden Werte zwischen 95 und 110 erzielt; immerhin in 108 Bezirken lagen die Werte in der kleinen Spanne von 95 bis 105. Dies lässt sich als Angleichung der 1991 doch immensen regionalen Ungleichheiten interpretieren, die dennoch fortbestehen¹⁹². Denn auch in dieser insgesamt sehr viel ausgeglicheneren Versorgung am Ausbildungsstellenmarkt weichen die beiden südlichen Bundesländer positiv vom Durchschnitt ab: 49 der 51 Arbeitsamtsbezirke dieser beiden Länder hatten positive Werte und von den insgesamt 30 Bezirken mit Relationen von 105 und mehr liegen 24 dort. Alle vier Bezirke mit Relationen ab 110 befinden sich im Süden der Republik.

Die Lage im Bausektor hat sich noch weit schlechter entwickelt. In nur einem Arbeitsamtsbezirk haben sich sowohl die allgemeine als auch die Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen seit 1991 verbessert. Und nur in diesem und in sechs weiteren hat sich die sektorielle Versorgung besser bzw. weniger negativ entwickelt als die allgemeine. In allen 134 anderen Bezirken war die sektorielle Entwicklung schlechter als die allgemeine – bei allerdings sehr großen Differenzen zwischen den Arbeitsamtsbezirken. In über zwei Dritteln aller Bezirke (112) gab es eine Verschlechterung um wenigstens 20 vH, in fast der Hälfte der Bezirke (65) sogar eine Verschlechterung von 30 vH und mehr. Selbst eine Verschlechterung von 40 vH und mehr war keine Ausnahme: In einem knappen Drittel der Arbeitsamtsbezirke (43) war dies der Fall. Dagegen hat sich die allgemeine Versorgung nur in 36 Bezirken um 20 vH oder mehr verschlechtert. Auffallend ist die Wiederholung der regionalen Unausgewogenheit – bei allerdings in diesem Fall umgekehrten Vorzeichen: Zwei Drittel der Arbeitsamtsbezirke mit einer Verschlechterung der sektoriellen Versorgung um 30 vH oder mehr liegen in Bayern oder Baden-Württemberg (42 von 65), in der Gruppe der Bezirke mit einer Verschlechterung von 40 vH und mehr sind es sogar zu drei Vierteln Bezirke aus diesen beiden Ländern (32 von 43). Aber selbst diese überdurchschnittliche Verschlechterung ändert nichts an der insgesamt besseren Versorgungslage dort, die jetzt aber weniger ausgeprägt ist.

Aus dieser negativen Entwicklung ergibt sich der insgesamt schlechtere sektorielle Versorgungsgrad im Jahr 2000. In insgesamt 38 Bezirken war die Versorgung mit einer Relation von weniger als 100 ungenügend, in neun davon wurden sogar nicht einmal 95 erreicht. In einem guten Drittel aller Bezirke (52) wurde mit einer Relation bis 105 eine knappe Ausgeglichenheit erreicht. In einem Fünftel der Bezirke (29) lag

¹⁹² Dies wird auch im Bundesministerium für Bildung und Forschung so gesehen: "Im Vergleich nach Ländern lässt sich auch für 2000 eine zunehmende Angleichung der regionalen Ausbildungsverhältnisse feststellen. Dennoch bestanden mit 105 Ausbildungsstellen pro 100 Nachfrager im Süden bessere Auswahlmöglichkeiten" (BMBF 2001, 59).

die Relation zwischen 105 und 110. In weiteren 22 Bezirken wurden noch bessere Werte erzielt. Allerdings lag die höchste Angebots-Nachfrage-Relation nicht mehr annähernd so hoch wie 1991, als der Spitzenwert ja noch bei über 380 lag. Im Jahr 2000 weist Villingen-Schwenningen mit dem Spitzenwert von 137,3 einen nur ein Drittel so hohen Wert auf.

Auch in dieser insgesamt sehr viel schlechteren sektoriellen Ausbildungsplatzversorgung erhält sich die schon dokumentierte regionale Ungleichheit. Auch hier stellt sich die Situation in Bayern und Baden-Württemberg sehr viel positiver dar als im Durchschnitt: Wie schon bei der allgemeinen weisen auch bei der sektoriellen Versorgung 49 der 51 Arbeitsamtsbezirke dieser beiden Bundesländer positive Relationen auf. Von den 51 Bezirken, die insgesamt in den alten Ländern Werte von 105 und mehr aufweisen konnten, lagen 38 in Bayern oder Baden-Württemberg. Und von den 22 Bezirken mit Werten von mindestens 110 befinden sich mit einer Ausnahme alle dort.

Aus diesen Befunden lassen sich verschiedene Zusammenhänge ableiten. Erstens gibt es eine eindrucksvoll bestätigte Korrelation von allgemeiner und sektorieller Versorgung mit Ausbildungsplätzen. Je besser die allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation war, desto besser stellte sich die Situation auch in den Bau- und Baunebenberufen dar. Dies galt nicht nur für das Jahr 1991, es gilt auch für das Jahr 2000: Von den 26 Bezirken, in denen die sektorielle Versorgung um mindestens fünf Prozentpunkte über der allgemeinen lag, gab es in nur einem Bezirk eine ungenügende allgemeine Versorgung (99,3). In allen anderen Bezirken lag wenigstens eine ausgeglichene Relation vor. Daraus folgt die Bestätigung eines zweiten Zusammenhangs. Nicht nur gibt es eine positive Korrelation von allgemeiner und sektorieller Versorgung; darüber hinaus gilt sogar: Je höher die allgemeine Relation, desto stärker weicht die sektorielle Relation nach oben von der allgemeinen ab. Dieser Zusammenhang kann wiederum nicht nur für das Jahr 1991 postuliert werden, sondern sogar für das Jahr 2000 mit einer insgesamt recht ausgeglichenen Situation. Umgekehrtes gilt genauso: In keinem der drei Bezirke, in denen die Bau-Versorgung um wenigstens fünf Prozentpunkte unter der allgemeinen lag, konnte eine rechnerische Ausgeglichenheit erreicht werden, in zwei Fällen wurde noch nicht einmal der Wert 95 erzielt. Das heißt, dass der formulierte Zusammenhang in beiden Richtungen funktioniert: Die sektorielle Versorgung folgt der allgemeinen "nach oben" und "nach unten" und weist in beiden Richtungen größere Ausschläge auf (siehe dazu die Tabellen 46 und 47 im Anhang).

Dieser Zusammenhang bestätigt sich auch bei der Betrachtung der Entwicklung seit 1991. Von den 43 Arbeitsamtsbezirken, in denen im Jahr 2000 die sektorielle Versorgung mit Ausbildungsplätzen um wenigstens 40 vH unter der im Jahr 1991 lag, befanden sich 31 der insgesamt 36 Bezirke, in denen sich in diesem Zeitraum auch die allgemeine Versorgung um mindestens 20 vH verschlechtert hatte. Zusätzlich zu dieser Abhängigkeit von der Dynamik, die über den gesamten Untersuchungszeitraum gemessen wurde, gibt es noch die Abhängigkeit von der Dynamik gegenüber dem Vorjahr. War 1991 die Veränderung gegenüber dem Vorjahr in einem Drittel aller Bezirke negativ, so hat sich der Ausbildungsstellenmarkt zwischen 1999 und 2000 besser entwickelt. In 38 Arbeitsamtsbezirken war diese Dynamik negativ, in über 100 positiv. Und anders als 1991, als kein Zusammenhang zwischen der sektoriellen Angebots-Nachfrage-Relation und der Dynamik ermittelt werden konnte, ist diesmal ein klarer Zusammenhang festzustellen. Obwohl insgesamt in 56 der 141 untersuchten Bezirke die sektorielle Relation schlechter als die allgemeine war, finden sich unter den 38 Bezirken mit negativer Entwicklung gegenüber dem Vorjahr 19 Bezirke mit gegenüber der allgemeinen schlechterer sektorieller Versorgung. Gemessen an den Grundgesamtheiten bedeutet dies: In einem Drittel der Bezirke mit unterdurchschnittlicher sektorieller Ausbildungsplatzversorgung hat sich die allgemeine Versorgung negativ entwickelt gegenüber nur einem guten Fünftel der Bezirke mit überdurchschnittlicher sektorieller Ausbildungsplatzversorgung¹⁹³.

Mit diesen Ergebnissen kann eindrucksvoll die These als bestätigt gelten, wonach die Ausbildung in den Bauberufen heute für die infrage kommenden Ausbildungsplatznachfrager, also in der Mehrzahl die jugendlichen männlichen Schulabgänger keine erste Wahl mehr darstellt. Daran ändern auch die nach wie vor überdurchschnittlich hohen Ausbildungsvergütungen nichts, die den Jugendlichen in der Regel, wenn schon nicht in der genauen Summe, so doch als "besonders hoch" bekannt sind (Hochstadt 2000a). Auf dieses Argument wird zurückzukommen sein, stellt es doch bzw. stellt der ihm zugrunde liegende Sachverhalt ein zentrales Movens der weiteren Analyse dar.

¹⁹³ Diese Werte errechnen sich aus folgenden Zahlen: In 56 von 141 Bezirken war im Jahr 2000 die Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen schlechter (also niedriger) als die allgemeine. Daraus folgt, dass in 85 Bezirken die sektorielle Relation besser (also höher) als die allgemeine war. In insgesamt 38 der untersuchten Bezirke war die allgemeine Versorgung im Jahr 2000 schlechter als 1999. 19 der 56 Bezirke mit schlechterer sektorieller Versorgung finden sich in dieser Gruppe mit negativer Dynamik. Daraus folgt ein auf die Grundgesamtheit bezogener Anteil von 33,9 vH (19 von 56). Die anderen 19 Bezirke mit unterdurchschnittlicher sektorieller Ausbildungsplatzversorgung befinden sich in der Gruppe mit positiver Dynamik im Jahresvergleich. Daraus folgt ein auf die Grundgesamtheit bezogener Anteil von 22,4 vH (19 von 85).

In diesem Kapitel stehen externe Faktoren des Strukturwandels, wozu vor allem die Internationalisierung der Märkte und die Migration zu zählen sind, im Zentrum der Betrachtung. Gerade die Migration muss als wichtige Bedingung für den Bausektor gelten, ist doch diese Branche seit jeher für zuwandernde Menschen von herausragender Attraktivität. Für diesen besonderen Reiz, den die Baubranche für diese Menschen hat, gibt es Gründe, auf die im hinteren Teil dieses Kapitels eingegangen werden wird; neben der Diskussion der empirischen Dimension von Migration findet dort auch eine allgemeine Auseinandersetzung mit Migration statt. Zunächst soll jedoch der Versuch unternommen werden, über das Beispiel der europäischen Integration in aller Kürze eine theoretische Fundierung für Internationalisierungsprozesse zu skizzieren, um zumindest eine Idee davon zu vermitteln, auf welchen allgemeinen gesellschaftlich-ökonomischen Grundlagen die Bauwirtschaft überhaupt steht. Dieser kleine Exkurs wird auch deshalb betrieben, weil es in Wirklichkeit nicht die Internationalisierung der Märkte ist, die der Bauwirtschaft als neue Realität gegenübertritt, sondern die Europäisierung.

6.1 Grundlagen der europäischen Integration

Zuerst stellt sich die Integrationsgeschichte Westeuropas dar als ein politisch gewollter Prozess, der nach dem zweiten Weltkrieg einsetzte und bis heute anhält. In vielen Veröffentlichungen reduziert sich die Analyse dieses Prozesses tatsächlich auf das bloße Nachzeichnen der verschiedenen Integrationsschritte in Form von Vertragsabschlüssen¹⁹⁴. Zwar definieren solche Verträge zwischen den Mitgliedern der EU in der

¹⁹⁴ In der Beschäftigung mit der Debatte um den Prozess der europäischen Integration fällt ein bemerkenswerter Wechsel der Moden auf: Überwogen in den fünfziger Jahren, die ja insgesamt von einer ausgesprochen euphorischen Europastimmung geprägt waren, idealistische Publikationen, in denen jenseits der ökonomischen Bedingungen die zivilisatorische Potenz eines europäischen Staates oder wenigstens einer europäischen Staatengemeinschaft thematisiert wurde, so begann mit den ersten Integrationsrückschlägen in den sechziger Jahren die Auseinandersetzung mit den Bedingungen einer supranationalen Integration. Ab den späten sechziger bis in die siebziger Jahre hinein gab es eine größere Anzahl von marxistisch geprägten Veröffentlichungen. In der Auseinandersetzung um die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes, beginnend mit der Einheitlichen Europäischen Akte 1985 bzw. 1987 und der Festlegung der sog. Konvergenzkriterien, hielten sich kritische Stimmen aus den verschiedenen Lagern ungefähr die Waage; von *links* kam die Kritik am neoklassischen Duktus der europäischen Integration, die sich in den Konvergenzkriterien und der Vernachlässigung sozialer Aspekte ausdrückte. Von *rechts* kam die Kritik der überzogenen Europäisierung und der Gefährdung nationaler Souveränität, häufig festgemacht am Machtverlust der nationalen Parlamente, der nicht aufgewogen würde durch eine europäische Instanz, und die Euro-

Tat den Stand der Integration de jure, aber damit ist noch nichts gesagt über andere Integrationsbereiche (Wirtschaftsverflechtung, Bewusstsein in der Bevölkerung ...) und auch nichts über die der Integrationsbewegung zugrunde liegenden Beweggründe, egal ob singulären, d.h. jeweils nur für die Durchführung eines bestimmten Integrations-schrittes, oder generellen, d.h. der Integrationsbewegung insgesamt zugrunde liegenden Motivation oder Gesetzmäßigkeit.

Grob lassen sich vier Interpretationsversuche unterscheiden:

- Die europäische Integration ist die Umsetzung einer politischen Idee, deren Geschichte zwar schon Anfang des 20. Jahrhunderts (oder noch früher) beginnt, aber erst nach dem zweiten Weltkrieg in der aktuellen Form auftritt.
- Die politische Integration ist der bloße Nachvollzug ökonomisch gesetzter Fakten (wobei der Nachvollzug unterschiedlich begründet und bewertet wird).
- Es gibt mehrere, recht unverbunden nebeneinander stehende Gründe für die Integrationsbewegung.
- Mehrere Gründe werden für die Integration verantwortlich gemacht, die aber miteinander in Zusammenhang stehen und sich zum Teil gegenseitig bedingen.

Trotz der unterschiedlichen theoretischen Herangehensweise ist den meisten Autoren eines gemeinsam: Die Anerkennung des historischen Standes der europäischen Integration als gegebene Tatsache, die zu ignorieren fatalistisch wäre und im Sinne der eigenen politischen Vorstellungen kontraproduktiv. In dieser breiten *Koalition* drückt sich die Verwurzelung aus, die Europa inzwischen erfahren hat, und es wäre in der Tat die Verkennung der Realität, beim erreichten Stand der Integration gegen diese zu arbeiten anstatt sie den eigenen Wünschen entsprechend zu beeinflussen¹⁹⁵.

Die vorherrschende Erklärungsvariante ist offensichtlich im Komplex Ökonomie und Politik zu finden. In vielen Publikationen wird hier die Ursache für die Integrationsbewegung gesehen, wenn auch unterschiedlich bewertet. Wesentliche Unterschiede zeigen sich beim unterhalb dieser Ebene zu untersuchenden Verhältnis der beiden Sphären Ökonomie und Politik. Während einerseits eine direkte Abhängigkeit der politischen Integration von der ökonomischen gesehen wird, bezweifeln andere Autoren

päisierung der Geldpolitik mit der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion als Ziel. Im Folgenden erfolgt eine weitgehende Orientierung an den Debatten der siebziger und achtziger Jahre, weil insbesondere hier eine theoretisch geleitete Diskussion um die Grundlagen der europäischen Integration geführt wurde, die hier vordringlich interessiert.

¹⁹⁵ Dies muss auch für die Bauwirtschaft und die sektoriellen Akteure gelten; obwohl sich diese Branche (in Deutschland!) eher auf der Verliererseite des europäischen Integrationsprozesses sieht, kann sie ihn doch nicht einfach ignorieren. Die Lösung ihrer Probleme, die nicht von der Hand zu weisen sind, kann nur in der Beeinflussung des weiteren Prozesses liegen.

diesen einfachen Reflex. Diese zweite Gruppe unterscheidet sich wiederum, indem die einen gleichwohl Motiven außerhalb des Bereichs Politik und Ökonomie keinen Platz einräumen, die anderen aber sehr wohl nicht-ökonomische Gründe nennen, die für die Integrationsbewegung nach ihrer Auffassung zumindest mitverantwortlich gemacht werden können. Die letztere Position hat sich wenigstens für die Einschätzung der europäischen Integration in der unmittelbaren Nachkriegszeit durchgesetzt. Zwar ist auch hier ein Schwerpunkt in der ökonomischen Dimension als integrationsverantwortlich zu erkennen, aber in praktisch allen Veröffentlichungen werden auch Gründe wie beispielsweise der Frankreich-Deutschland-Konflikt genannt. Als ein unmittelbar in die staatlich organisierte Dimension ökonomischen Wirkens fallender Aspekt der europäischen Integration wird das besondere Verhältnis USA – Europa gefasst, das schon damals von einem ambivalenten Konkurrenz-Kooperation-Denken geprägt war. Ursache für dieses spezielle Muster zwischenstaatlichen Agierens war die unbestrittene ökonomische, politische und militärische Vormachtstellung der USA (die mittlerweile durch die kulturelle erweitert wurde). Die europäischen Staaten sahen im supranationalen Zusammenschluss eine, wenn nicht die einzige Möglichkeit, die hegemoniale Position der USA zu relativieren (Ziltener 1999). Diese hegemoniale Position der USA entwickelte sich seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts und lässt sich insbesondere mit der Etablierung eines spezifischen Produktionsmodells erklären. "Die erfolgreiche Durchsetzung fordistischer Produktions- und Reproduktionsstrukturen begründete die internationale ökonomische und politische Dominanz der USA und setzte die übrigen kapitalistischen Metropolen einem enormen Anpassungsdruck aus" (Hirsch, Roth 1986, 46). Die Durchsetzung des Fordismus kann damit als Gründungsmerkmal und motivationale Grundlage der europäischen Integration begriffen werden, ohne dass damit aber notwendig ein bewusstes Fordismus-Konzept verbunden gewesen wäre. Aus dieser ursächlichen Kombination von nachholender Modernisierung und Fordismus mit dem sich anschließenden nicht nur auf Deutschland beschränkten, sondern größere Teile Westeuropas erfassenden *Wirtschaftswunder* resultierte ein enormer ideologischer Druck auf die gesellschaftliche Durchsetzung fordistischer Paradigmata¹⁹⁶.

Für die weitere Untersuchung, die ja das Ziel verfolgt, die europäische Integrationsbewegung auf die Baubranche zu beziehen, d.h. die Bedeutung dieser Bewegung für die Baubranche zu beurteilen, ist die Vorantreibung (wenn schon nicht Beantwor-

¹⁹⁶ Dass unter diesen Bedingungen die Baubranche als atypische Branche einem ganz besonders ausgeprägten Anpassungsdruck ausgesetzt war und vielleicht noch immer ist, ist daher nicht verwunderlich. Stellt sie doch mit ihrem abweichenden Rationalisierungsmuster sozusagen die selbstverständliche Verknüpfung von wirtschaftlich-gesellschaftlichem Erfolg und standardisierter Massenfertigung infrage.

tung) der Frage wichtig, inwiefern eine einzelne Branche oder sogar ein einzelner Akteur in der Lage ist, sich gestaltend in diesen Prozess einzubringen. Die Rede vom "Bauernopfer", das der Bausektor im Zuge der politischen konstruierten neuen Arrangements Deutschlands mit den Staaten Mittel- und Osteuropas gewesen sein soll, deutet bereits an, dass es einen solchen Zusammenhang gibt – wenn auch in diesem Fall mit negativen Vorzeichen.

Tatsächlich entspricht die empirische und noch davor systematische Existenz dieses Zusammenhangs der Funktionsweise des kapitalistischen Systems. Danach ist eine politische Entwicklung nicht losgelöst von der ökonomischen Basis zu diskutieren, weil diese erst den politischen Überbau schafft. Das heißt wiederum nicht, dass eine bestimmte ökonomische Variante des Kapitalismus eine von vornherein festlegbare adäquate politische Sphäre nach sich zieht. Bei Mandel (z.B. 1975) wird der Staat als das bloße Vollzugsorgan der herrschenden Klasse von Monopolkapitalisten verstanden; in dieser Lesart sind nationale Unterschiede in der Staatsform immer sehr einfach auf die Struktur des Monopolkapitals zurückzuführen. Tatsächlich lässt sich der Kapitalismus aber nicht auf einige wenige herausragende Vertreter der Kapitalistenklasse reduzieren, nach deren Gutdünken die gesellschaftliche Entwicklung vollzogen wird. Vielmehr sind das kapitalistische System und insbesondere die vermittelnden Instanzen des Überbaus sehr viel vielfältiger. Denn es ist davon auszugehen, dass sich Basis- und Überbauphänomene realiter gar nicht trennscharf voneinander unterscheiden lassen. Zwar gibt es hier die ökonomische Basis und gibt es dort die darauf aufbauenden Überbauten, doch interagieren und interdependieren beide so miteinander, dass vom "Ensemble der gesellschaftlichen Verhältnisse" (Marx)¹⁹⁷ gesprochen werden muss.

Schematisch gesprochen lässt sich der Kapitalismus in zwei Klassen (Kapitalisten und Lohnabhängige) aufteilen, die sich antagonistisch gegenüberstehen. Die Entwicklung des Kapitalismus ist bestimmt von deren Auseinandersetzungen um die Aneignung des gesellschaftlichen Reichtums. Aus diesen Auseinandersetzungen heraus entwickelt sich ein Staatssystem. Dieses Staatssystem lässt sich nun nicht reduzieren auf die Funktion des Handlangers einer dieser beiden Klassen, sondern drückt als Überbauphänomen den Stand der Klassenauseinandersetzungen aus (SOST 1983). Das heißt: Im Staat drücken sich vermittelt die Interessen der beiden Klassen aus. Der

¹⁹⁷ Marx verwendet diesen Ausdruck "Ensemble der gesellschaftlichen Verhältnisse" (6. Feuerbach-These) in der Diskussion um die Bestimmungsgründe des Menschen bzw. des "gesellschaftlichen Subjekts". Insofern findet hier eine Übertragung in ein anderes Gebiet statt, das sich aber doch auf die marxistische Herleitung berufen darf. Schließlich wird damit ein dialektisches Verhältnis betont, das auch im ursprünglichen Sinne von zentraler Bedeutung war.

gesellschaftliche Durchschnittswillen (Krüger 1986) manifestiert sich in der konkreten Ausgestaltung des Staatswesens. Dabei kann nicht bestritten werden, dass die relative Einflussmöglichkeit der Kapitalisten ob ihrer zentralen Stellung als Produktionsmittelbesitzer im auf die Produktion von Werten zurückfahrbaren Kapitalismus die der abhängig Beschäftigten bei weitem übersteigt. Den Einfluss der Produzenten des gesellschaftlichen Reichtums aber zu negieren, trifft nicht die gesellschaftliche Wirklichkeit, denn über deren zentrale Stellung im Produktionsprozess als eigentliche Wertschöpfer ist der Kapitalist auf sie angewiesen. Er muss sich also mit ihnen auseinandersetzen. Mit fortschreitender Entwicklung erfahren diese Auseinandersetzungen aber eine schleichende Modifikation, die sich eben auch in einem entwickelten Staatswesen ausdrückt¹⁹⁸. Dem Staat als Träger der politischen Sphäre die Aufgabe zuzudichten, lediglich die Kapitalverwertung zu gewährleisten und also als Unterdrückungsinstanz der arbeitenden Bevölkerung unter Zuhilfenahme verschiedener Mittel (Armee, Polizei, Sozialstaat als Befriedungsstrategie ...) fungierend, erinnert eher an einen feudalistischen Staatsapparat von Gottes Gnaden.

Wenn man den Staat als den Akteur des politischen Prozesses versteht bzw. ihn in dieser Weise interpretiert, hat das auch sofort ganz konkrete Auswirkungen auf den Prozess der europäischen Integration. Könnte man sich mit Fug und Recht gegen den Europäischen Binnenmarkt stellen, wenn man den Staat als "Kettenhund des Kapitals" (Lenin) sieht, so relativiert sich diese Haltung realistischerweise bei der hier vertretenen Sichtweise. Jetzt ist der Integrationsprozess keineswegs nur eine neue, raffiniertere Methode zur Ausbeutung der arbeitenden Bevölkerung, sondern kann von dieser beeinflusst werden. Dazu existieren verschiedene Möglichkeiten, die zu nutzen, Voraussetzung für einen Erfolg ist¹⁹⁹.

¹⁹⁸ Eine Analogie drängt sich auf: Müller-Jentsch (1982) beschreibt die Gewerkschaften als *intermediäre Organisationen*, die den Konflikt von Kapital und Arbeit vermitteln. Eine dem entsprechende Argumentationsfigur ließe sich auch von dem entwickelten bürgerlichen Staat denken.

¹⁹⁹ Es soll hier überhaupt nicht in Abrede gestellt werden, dass Vieles im Integrationsprozess und beim erreichten Stand der Integration "kapitallastig" ist. Der Grad der Einflussnahme auf die konkrete Ausgestaltung eines vereinten Europas hat von Seiten der Kapitalisten ein wesentlich höheres Niveau, als es für die Arbeiterklasse in nächster Zukunft zu erwarten ist. Auch legen die gegenwärtigen politischen Verhältnisse in Westeuropa (Hegemonie des Neo-Liberalismus) eine gewisse Vorliebe für Wirtschaftskonzepte nahe, die in ihren Auswirkungen nicht selten gegen die Interessen und Lebensbedingungen der abhängig Beschäftigten gerichtet sind. Zudem gibt es gerade im sozialen Bereich europäisch ein gewaltiges Defizit (vom parlamentarisch-demokratischen ganz zu schweigen, womit der blinde Fleck im sozialen Bereich zusammenhängt). Insgesamt erweckt die betriebene Stoßrichtung in der europäischen Integration stark den Eindruck eines strukturellen Ungleichgewichts zu Ungunsten der arbeitenden Bevölkerung. Daraus aber gleich wieder den "Kettenhund" konstruieren zu wollen, hieße andere Ursachen jenseits dieses Komplexes Kapital – Staat zu verkennen. Kapital agiert international, der Bezugspunkt der abhängig Beschäftigten ist zuerst der Betrieb. Daraus resultieren unterschiedliche Positionen im "Kampf um das Surplusprodukt" (Ritsert),

Um zu erreichen, dass eine Partizipation an den mit dem Binnenmarkt in Aussicht gestellten Wachstumsfortschritten durch die lohnabhängige Bevölkerung überhaupt langfristig durchgesetzt werden kann, braucht es aber mehr als nur einen spontanen Angebotsschock wie ihn Cecchini prognostiziert hat. Verteilungskämpfe sind im Kapitalismus in der Regel nur unter besonderen ökonomischen Bedingungen erfolgreich. In Zeiten verlangsamten wirtschaftlichen Wachstums ist eine steigende Beteiligung der Produzenten des gesellschaftlichen Reichtums an demselben wegen des stagnierenden oder sogar zurückgehenden Fonds' kaum und nur gegen größten Widerstand der bourgeoisen Klasse durchsetzbar. Erfolge unter derartigen Bedingungen können nur die Ausnahme sein und setzen eine ungleich höhere Kampfkraft der Beschäftigten voraus, als in Zeiten genügend hoher Akkumulation. Marx schließt die Möglichkeit einer Verbesserung des Lebensstandards der Lohnabhängigen im Kapitalismus unter dieser Bedingung explizit ein: "Da das Kapital jährlich einen Mehrwert produziert, wovon ein Teil jährlich zum Originalkapital geschlagen wird, da dieses Inkrement selbst jährlich wächst mit dem zunehmenden Umfang des bereits in Funktion begriffenen Kapitals und da endlich, unter besondrem Sporn des Bereicherungstrieb, wie z.B. Öffnung neuer Märkte, neuer Sphären der Kapitalanlage infolge neu entwickelter gesellschaftlicher Bedürfnisse usw., die Stufenleiter der Akkumulation plötzlich ausdehnbar ist durch bloß veränderte Teilung des Mehrwerts oder Mehrprodukts in Kapital und Revenue, können die Akkumulationsbedürfnisse des Kapitals das Wachstum der Arbeitskraft oder der Arbeiterzahl, die Nachfrage nach Arbeitern ihre Zufuhr überflügeln und daher die Arbeitslöhne steigen. Dies muß sogar schließlich der Fall sein bei unveränderter Fortdauer obiger Voraussetzung ... Die mehr oder minder günstigen Umstände, worin sich die Lohnarbeiter erhalten und vermehren, ändern jedoch nichts am Grundcharakter der kapitalistischen Produktion" (Marx 1984, 641).

Für diese Situation wird auch der Begriff der beschleunigten Akkumulation verwendet. Sie "bezeichnet eine Entwicklungskonstellation ihrer bestimmenden ökonomischen Variablen – Mehrwertrate bzw. Lohn- und Gewinnquote, Kapitalzusammensetzung bzw. Kapitalkoeffizient, Anteil der Zirkulationskosten, Zinsbelastung des Bruttoprofits etc. –, die eine überzyklische Bewegungsform der immanenten Widersprüche kapitalistischer Produktion ermöglichen" (Krüger 1989, 15). In einer Phase beschleunigter Akkumulation übersteigt der durch die angewachsene Produktion gestiegene Bedarf an Arbeitskräften die Freisetzungspotenziale, die durch Rationalisierung, also Produktivkraftsteigerung erreicht wurden. "Nur unter derartigen Bedingungen einer beschleunigten Akkumulation von Kapital ist eine (gleichwohl beschränkte) Teilhabe

die vor allem im transnationalen Bereich zu strukturellen Schwächen der Lohnabhängigen führen. Hierin ist die gegenwärtige Subalternität aufzulösen.

der arbeitenden Klassen an den zivilisatorischen Tendenzen der kapitalistischen Produktionsweise unter ökonomischen und sozialen, kulturellen und politischen Dimensionen durchsetzbar" (ebd.; Klammer im Original)²⁰⁰.

Ohne also den Kapitalismus als Realgröße infrage zu stellen, ohne seinen Charakter zu leugnen, ist eine progressive Beteiligung des größten Teils der Bevölkerung an dessen stofflichen Ergebnissen möglich. Erstes Ziel einer demokratischen Entwicklung muss also die Installation eines neuen Modells beschleunigter Akkumulation sein; dazu gehört zentral die radikale Reduzierung der im internationalen Vergleich noch immer exorbitant hohen Arbeitslosigkeit im EU-Raum. Damit ist die Grundbedingung für eine auch für die abhängig Beschäftigten erfolgreiche Fortführung der europäischen Integration genannt²⁰¹. Auf die Baubranche angewendet, wird die unmittelbare Problemlage deutlich, die mit einem Anwachsen der Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte in Europa einhergeht. Gerade das Zusammentreffen von sowieso krisenhaften Bedingungen und der zusätzlichen Verfügbarkeit von *exploitierbarem Material* führt mit Sicherheit zu Resultaten, die mit der größeren Teilhabe am gesellschaftlichen Reichtum nichts zu tun haben.

Prinzip kapitalistischen Wirtschaftens ist die Produktion von Profit. Das vom Kapitalisten vorgeschossene Kapital soll sich möglichst effektiv verwerten, d.h. am Ende eines Produktionsprozesses soll möglichst mehr Geld (eigentlich: Kapital) als zu Beginn stehen. Geld unterscheidet sich von Geld nicht qualitativ, sondern ausschließlich quantitativ. Daraus folgt eine immanente Maßlosigkeit, die den Kapitalisten – als "Charaktermaske" (Marx) – zu immer neuen Versuchen treibt, seinen Profit zu maximieren. Das geschieht z.B. über die ständige Revolutionierung der Produktionsmethoden, die Intensivierung der Arbeit oder auch über die Erschließung neuer Märkte. Diese Möglichkeiten stehen dem Idealkapitalisten parallel zur Verfügung, allerdings wird es realiter so sein, dass sich die eine oder andere Variante problemloser umsetzen lässt, so dass eine andere Möglichkeit nicht zum Tragen kommt. Wenn allerdings sich die Bedingungen ändern, unter denen produziert wird, kann sich eine Verschie-

²⁰⁰ Damit ist ein wichtiger Punkt für die derzeitigen Probleme der Bauarbeiter und ihrer Gewerkschaften in Europa benannt, Lohnfortschritte zu erzielen. Zwar kann in Deutschland nicht von einem Abhängen des tariflichen Verdienstes in der Baubranche vom industriellen Durchschnitt gesprochen werden (Bispinck, WSI-Tarifarchiv), dennoch ist die tarifpolitische Defensive offensichtlich.

²⁰¹ Es ist hier nicht der Platz, die Bedingungen einer beschleunigten (industriellen) Akkumulation auszuarbeiten. Zur Diskussion siehe vor allem Krüger 1991. Eine interessante Perspektive wurde zu Beginn der neunziger Jahre durch die Diskussion um die sog. schlanke Produktion und wird aktuell durch die Debatte um den Wohlfahrtsstaat im globalen Wettbewerb eröffnet, zumal hier deutlich wird, dass eine "neue Prosperitätskonstellation" sich nicht auf einen eng definierten bloßen Produktionsprozess beschränken lässt, sondern im Gegenteil weit reichende gesellschaftliche Innovationen notwendig sind (vgl. Heinze u.a. 1999; Kaufmann 1997).

bung ergeben. Zentral wichtig für die Umsetzbarkeit bzw. Durchsetzung von Akkumulationsstrategien, um die es sich dabei handelt, ist ihre Einbettung in die unmittelbar ökonomische Dimensionen übersteigende Gesellschaftlichkeit. Nach Hirsch und Roth (1986, 37f) sind Akkumulationsstrategien "an die Durchsetzbarkeit einer damit kompatiblen, politisch-ideologisch hegemonialen Struktur ... gebunden", wobei dies keineswegs handlungstheoretisch missverstanden werden darf. Die Strategie entspricht vielmehr einem "Prozess ohne Subjekt". Das schließt nun aber überhaupt nicht aus, dass einzelne Teile des gesellschaftlich-ökonomischen Komplexes in eine subalterne Position rutschen können, die sie zum Objekt eines Prozesses machen kann, also auch zum "Bauernopfer", wenn auch mit diesem Begriff eine allzu große Nähe zu handlungstheoretischen Konzepten konnotiert ist.

Geht man davon aus, dass zuerst der Bezugsrahmen auch für die kapitalistische Produktion der Nationalstaat ist, so steht die Sprengung der nationalstaatlichen Fesseln am Ende einer systematischen Expansion. Der Weltmarkt ist der logische Schlusspunkt kapitalistischen Wirtschaftens. Die Entwicklung dorthin ist keineswegs linear und ohne Brüche, denn es gibt, wie schon gesagt, verschiedene Möglichkeiten zur Erreichung einer bestmöglichen Verwertung des Kapitals. Administrative Vorgaben können in diesem Zusammenhang durchaus eine Strategieleitung bewirken. Beispielsweise wird der Warenexport dann uninteressant, wenn bestehende Produktivitätsvorsprünge durch entsprechend hohe Zölle eliminiert werden, um die einheimische Industrie vor ungewünscht starker Konkurrenz in Form ausländischer Produkte zu schützen. Solche Schranken, die bis ins letzte Drittel der sechziger Jahre zwischen den damaligen EWG-Staaten bestanden, führen dann systematisch zur Ersetzung des Warenexportes durch den Kapitalexport (Direktinvestitionen oder Port-Folio-Investitionen). Das ist der erste Schritt zu einer transnationalen Verstrickung bisher unabhängiger Märkte. Typischerweise verläuft dieser Prozess alles andere als friedlich. Stärkere Einzelkapitale stärken in ihm ihre internationale Position auf Kosten anderer, unterlegener Einzelkapitale. So sind Kapitalexporte das Spiegelbild der Stellung der verschiedenen Nationalkapitale; je wettbewerbsfähiger ein Nationalkapital ist, desto höher ist auch dessen Engagement in Form von Kapitalexporten im Ausland. Die Durchsetzungsmöglichkeiten politischer Maßgaben hängen im internationalen Geschäft offensichtlich direkt zusammen mit der Potenz des jeweiligen Nationalkapitals. Eine politische Entscheidung wäre demnach nicht die Vorgabe für nachfolgende ökonomische Strategien, sondern in erster Linie die abhängige Variable der ökonomischen Basis. In Übereinstimmung mit der oben vertretenen "Dialektik-These" von Basis und Überbau könnte auch gesagt werden, dass beides interdependiert und insofern nicht einfach von bestimmender und abhängiger Variable gesprochen werden kann.

Die Geschichte der EU ist auch die Geschichte miteinander kooperierender kapitalistischer Staaten. Im Verlaufe dieser Geschichte hat sich der grenzüberschreitende Austausch von Waren und Kapital permanent ausgedehnt; administrative Schranken wurden abgebaut, substituierende werden abgebaut. Mit der Modifizierung des Wertgesetzes im internationalen Austausch gehen angleichende Tendenzen einher, d.h. Produktivitätsgefälle nivellieren sich, strukturelle Ungleichgewichte werden eingeebnet. Die daraus folgenden homogenisierenden Effekte lassen sich in der Struktur der EU sehr gut ablesen²⁰². In der weiteren Entwicklung ist somit mit einem Abnehmen des Migrationsdrucks zu rechnen, den gerade die Bauwirtschaft in den Kernländern Europas und insbesondere in den Anrainerstaaten zu den *neuen Wettbewerbern* seit geraumer Zeit erlebt. Bis dahin dürfte aber noch einige Zeit vergehen, und in der Vergangenheit wurden *interne Homogenisierungen* noch stets durch *externe Heterogenisierung* aufgewogen. Die Bauwirtschaft ist damit in gewisser Hinsicht Opfer der systemimmanenten Tendenzen, die sie selbst mit produziert.

6.2 Migration

"Die Wanderung von Menschen ist eine ähnlich archaische Erfahrung wie Geburt, Sexualität und Tod. Die Abwehrhaltung der Seßhaften gegen die Wanderer und Einwanderer ist ebenso uralte. Es sind alte Fragen, die nach neuen Antworten verlangen" (Winkler 1993, 11).

Allein die Dimensionen, die Migration inzwischen einnimmt, sind Grund genug, dieses Phänomen ernst zu nehmen und etwas näher zu betrachten. Weltweit wird wenigstens von 100 Millionen Arbeitsmigranten ausgegangen, hinzu kommen an die 50 Millionen grenzüberschreitende und 20 Millionen Binnenflüchtlinge. Immens, wenn auch nicht zu beziffern, ist die Zahl jener Menschen, die als Umweltflüchtlinge gelten können, d.h. in Folge von Dürrekatastrophen, Raubbau, Verkarstung etc. gezwungen sind, ihre Heimat zu verlassen (siehe für diese Zahlen z.B. Reichow 1993, 45f; Ange-

²⁰² Die feststellbare heterogene Struktur der EU steht durchaus nicht im Widerspruch zu dieser Behauptung, denn hierbei handelt es sich vielmehr um eine "externe Heterogenität", d.h. sie entstand über die geografische Expansion der EWG, EG, EU. Die Kern- oder Gründerstaaten (einschließlich Großbritannien und Dänemark) verfügen über ein ungefähr gleiches Produktivitätsniveau. Seit den Anfängen der EU wird immer wieder auf die Gefahr einer Vertiefung bzw. weiteren Verschärfung der regionalen Disparitäten hingewiesen. So wichtig diese Hinweise sind, um auf den blinden Fleck der betriebenen Europapolitik aufmerksam zu machen, so eingeschränkt richtig sind doch die vorgebrachten Argumente. Empirisch spricht nicht mehr für eine Verschärfung des Einkommensgefälles als dagegen (vgl. Busch 1991) und auch in der hier verhandelten Logik spricht mehr für eine Angleichung der Lebensverhältnisse.

nendt 1997). Von primärem Interesse für die hier verfolgte Argumentation ist zunächst die Gruppe der Arbeitsmigranten, also jener Menschen, die außerhalb des Heimatlandes Arbeit nachfragen.

In der Vergangenheit stand Migration nicht im Zentrum des öffentlichen Interesses. Die erlebten Wanderungsbewegungen fanden außerhalb des eigenen alltäglichen Erlebnishorizontes statt. Bis Anfang der siebziger Jahre lag der Anteil der ausländischen Bevölkerung in Deutschland deutlich unter 5 vH und mit dem Anwerbestopp ausländischer Arbeitnehmer 1973 ging die Einwanderung nach Deutschland sogar zurück. Der Anteil der ausländischen Bevölkerung stieg in den siebziger Jahren zwar von knapp 5 vH auf immerhin 6,7 vH, aber erst in den achtziger Jahren mit weiterhin steigendem Anteil der ausländischen Bevölkerung (7,2 vH in 1980 und 7,7 vH in 1989) und der ersten Aussiedlerwelle begann dieses Phänomen öffentlich wahrgenommen zu werden. Der Systemwechsel schließlich und die daraufhin stattfindenden politischen Umwälzungen innerhalb der Transformationsländer mit kriegerischen Auseinandersetzungen, sozialer Not und perspektivischer Ungewissheit provozierte weiteren Wanderungsdruck, der zu einem Anstieg der ausländischen Bevölkerung in Deutschland auf 8,9 vH führte (in den alten Bundesländern einschließlich Berlin sogar auf 10,4 vH; alle Zahlen aus: BAS 1995) und verfestigte die Existenz und Betroffenheit von Migration im öffentlichen Bewusstsein.

Dabei ist Migration nicht zuletzt deswegen stärker ins wissenschaftliche und auch vor allem ins öffentliche Interesse gerückt, weil über die aktuellen Zahlen hinaus mit einer erheblichen quantitativen Zunahme der Migrationsströme gerechnet wird. Begründet werden die Prognosen mit allgemeinen Tendenzen wie der Globalisierung insgesamt, mit der nicht nur ein verstärkter ökonomischer Anreiz entsteht, über die Grenzen hinweg zu wandern, sondern die unter dem Vorzeichen der kulturellen Hegemonie des westlichen Lebens- und Gesellschaftsmodells die migrationshemmenden Differenzen zwischen den Regionen und Staaten minimiert (Gross 1992, 49; siehe auch: Hof 1993). Jedoch werden nicht erst seit der Entdeckung der Globalisierung und auch nicht erst seit dem Fall der Systemgrenze immer wieder massiv anwachsende Zahlen von Migranten und Migrantinnen in Aussicht gestellt. Die Industrialisierung des 19. Jahrhunderts, die Abkopplung der Entwicklungsgeschwindigkeit bzw. -richtung zwischen den industrialisierten und den nicht-industrialisierten Ländern seit dem Ende des zweiten Weltkrieges sowie die (west-)europäische Integration sind drei Momente, mit denen solche Szenarien begründet werden. Und wirklich: "Im Zuge der Industrialisierung, Technisierung und Verstädterung immer größerer Teile der

Welt und der Entstehung von Nationalstaaten haben die Wanderungen, quantitativ und qualitativ gesehen, eine neue Dimension erhalten" (Treibel 1999, 11).

Bei allem wirklichen, prognostizierten oder nur behaupteten quantitativen Wachstum wäre es also verfehlt, Wanderung als neues Phänomen zu begreifen. Das Gegenteil ist der Fall, die Geschichte ist voll von Erzählungen, die Wanderungen kleinerer und größerer Menschengruppen beschreiben. Dass Migration in den letzten Jahren auf gewachsenes Interesse stößt, ist zwar angesichts der sich aufgrund der neuen geopolitischen Situation verlagernden Wanderungsrichtungen und auch -dimensionen verständlich, allein, "Massenmigration ist weder ein neues Phänomen, noch stellt sie den historischen Ausnahmefall dar. Seit Beginn der industriellen Revolution in Europa und der europäischen Siedlungskolonisation in Übersee ist räumliche Mobilität ein Charakteristikum moderner Gesellschaften" (Münz 1997, 35). Mit Migration ist nicht nur die bloße Übersiedlung von einem Raum in einen anderen gefasst, sondern Dynamik von Gesellschaften überhaupt. Wanderungen sind sowohl Teilprozess wie "Voraussetzung des sozialen Wandels von Gesellschaften" (Schäfers 1995, 395). Und schon der früheste Migrationsforscher, Ravenstein (1972, 86), schloss Ende des 19. Jahrhunderts seine Forschung zu den Gesetzen der Wanderung mit der programmatischen Formel: "Wanderung ist Leben und Fortschritt – Seßhaftigkeit ist Stagnation."

Tatsächlich haben sich die globalen Wanderungen gerade vor dem Hintergrund der sich verstärkenden räumlichen Disparitäten und der Konzentration des globalen Reichtums auf einige kleine Inseln inmitten von Armut sowohl in ihrer Quantität als auch in ihrer Qualität verändert (Gross 1992, 45f) und erscheinen den Bewohnern der Reichtumsinseln als Bedrohung, vor der sie sich schützen wollen. Doch ein "Blick auf die Landkarte (und) in die Geschichtsbücher ... sollte eines klar machen: Die Stationierung von Truppen an unseren Grenzen kann nicht die einzige Antwort auf den Migrationsdruck sein. Denn an den zentralen Wanderungsursachen der letzten Jahre wird sich auf absehbare Zeit kaum etwas ändern" (Münz 1997, 44). Neben dem bereits erwähnten erheblichen und zunehmenden ökonomischen Gefälle mit den daraus entstehenden ungleichen Lebensniveaus und -chancen nicht nur zwischen sog. erster und sog. dritter Welt, sondern schon zwischen Westeuropa und seinen Nachbarregionen, die instabile politische und häufig ethnisch gewendete Gemengelage in vielen Regionen und vor allem auch die zunehmende Internationalisierung von Arbeits-, Güter- und Dienstleistungsmärkten sind die wichtigsten Ursachen für diesen Wanderungsdruck. "Bloße Abschottung ist daher kein Ersatz für Migrationspolitik. Und sie beseitigt keine der Ursachen, die Menschen heute zum Verlassen ihrer Heimat zwingen" (ebd.).

Vor allem die Entwicklung seit Ende der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts hat hier zu einem massiven und recht plötzlichen, wenn auch nicht unangekündigten Anstieg des Wanderungspotenzials nach Westeuropa und hier insbesondere nach Westdeutschland geführt (siehe dazu die Tabellen 48 bis 50 im Anhang). Wurde Anfang der neunziger Jahre allein das innerdeutsche Wanderungspotenzial bis zur Jahrtausendwende auf ungefähr eine Million Menschen geschätzt, so wurde diese Zahl inzwischen von der tatsächlichen Wanderung deutlich übertroffen. Allein von Anfang 1989 bis Ende 1990 wanderten 600.000 Menschen aus den neuen in die alten Bundesländer. Von Anfang 1991 (16 Mio.) bis Ende 1998 (14 Mio.) verloren die neuen Bundesländer dann nochmals 2 Millionen Einwohner, während die Bevölkerungszahl in den alten Länder im gleichen Zeitraum um 4,3 Millionen von 63,7 Mio. auf 68 Mio. anstieg (BIB 2001, 6 und 9). Innerdeutsch war zwischen 1995 und 1998 vorübergehend beinahe ein Ausgleich der Wanderungsbewegungen erreicht (ebd., 23). Im Jahr 2000 zogen aber 214.000 Personen aus den neuen Ländern und Berlin-Ost in das frühere Bundesgebiet; nur etwa zwei Drittel, nämlich 153.000 Menschen, wanderten in umgekehrter Richtung. Der Negativsaldo der neuen Länder betrug also allein in diesem Jahr 61.000 Menschen. Damit hat sich der 1998 erneut begonnene Trend der verstärkten Auswanderung aus den neuen in die alten Länder fortgesetzt. Die Zahl der Nettoabwanderung aus dem Osten hat sich im Vergleich zu 1997, als nur 10.000 Menschen *verloren* gingen, versechsfacht (Soziale Sicherheit 9/01, III). Dennoch bleibt der größere Teil der positiven Bevölkerungsentwicklung in den alten Ländern mit externer Zuwanderung begründet.

Die wirtschaftliche, soziale und gesellschaftliche Lage in den Ländern Mittel- und Osteuropas und in den Staaten der ehemaligen Sowjetunion erhöht den Wanderungsdruck insbesondere für Deutschland, nicht zuletzt, weil es traditionelle Verbindungen gibt, die u.a. auf historische Wanderungsprozesse zurückzuführen sind, die zunächst aber in diese Länder gerichtet waren (Bade 1993, 18ff). Erst mit voranschreitender Industrialisierung Deutschlands in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und noch mehr in den ersten anderthalb Dekaden des 20. Jahrhunderts kehrten sich die Wanderungsströme um (Schwarz 1992, 12f; Bade 1993). "Im Grunde stellt sich" mit der neuen Ost-West-Wanderung "nur eine Zuwanderungstradition wieder her, die nach weitgehender, aber nie umfassender Schließung des Eisernen Vorhangs zeitweise von einer Arbeitsmigration aus den mediterranen Ländern abgelöst wurde" (Schwarz 1992, 11). Auf diese Weise kommen Zahlen in die öffentliche Debatte, die von bis zu 50 Millionen Menschen sprechen, die in die Bundesrepublik wandern wollen. Ganz unabhängig davon, ob diese Zahlen korrekt sind oder nicht (Winkler 1993, 12f, meldet Zweifel an; Schwarz 1992, 11, spricht von Mythen, die zu "maßlosen Wande-

rungsprognosen" führten), sorgen sie für Aufregung in der politischen Diskussion. Allerdings gibt es für keines der genannten Szenarien profunde Schätzungen, sondern nur Modellrechnungen, die von bestimmten Annahmen ausgehen, die sich in der Vergangenheit schon mehrfach als unrealistisch entpuppt haben. So wurden beispielsweise mit der europäischen Integration sehr viel stärkere Wanderungsprozesse in Verbindung gebracht, als sich dies bisher empirisch nachweisen lässt. Dafür gibt es gute Gründe, die aber eben in den Modellrechnungen nicht genügend berücksichtigt wurden (Langewiesche 1999 und 2000a). Tatsächlich entwickeln sich die (registrierten) Zuwanderungen aus den Ländern der EU nur sehr verhalten. Die drei Hauptherkunftsländer sind dabei Griechenland, Portugal und Spanien. Die Zahlen aus diesen und den anderen Ländern der EU sind aber im Mittel seit einigen Jahren rückläufig bzw. nicht mehr stark expansiv. In diesen Zahlen tauchen jedoch nicht jene Migranten auf, die nur zeitlich befristet nach Deutschland reisen, um dort einer Arbeit nachzugehen. Da es sich dabei um die in der zu führenden Argumentation wichtigste Gruppe geht, soll sie an geeigneter Stelle eingehender betrachtet werden.

6.2.1 Dimensionen der Arbeitsmigration im Baugewerbe

Gerade für das Baugewerbe entstehen aus der Nichtregistrierung von kurzfristig wandernden Angehörigen eines Mitgliedstaates der EU enorme Probleme in der Erfassung und Abschätzung der tatsächlichen Wanderungsdimensionen. Dasselbe gilt für die Gruppe der illegal eingereisten Personen. In der amtlichen Migrationsberichterstattung, die auf die amtliche Zu- und Fortzugsstatistik zurückgreift, wird zwar generell gesagt, dass die "Größenordnung der illegalen Migration ... nur sehr schwer bestimmbar" sei (Beauftragte ... 1999, 6), tatsächlich ist es aber ein Problem, das, sofern es mit der illegalen Aufnahme von Arbeit einhergeht, sich auf einige Branchen konzentriert, zu denen wiederum zentral die Bauwirtschaft zählt. Wenn also die quantitative Bestimmbarkeit zwar kaum möglich ist, so lässt sich doch konstatieren, dass die quantitative Betroffenheit für die Bauwirtschaft enorm ist.

Nicht weiter ausgewiesenen Schätzungen²⁰³ zufolge arbeiteten Mitte der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts unter Einschluss der 'Illegalen' etwa 500.000 ausländi-

²⁰³ Zu den in den folgenden Ausführungen verwendeten Zahlen muss einschränkend gesagt werden, dass es sich um "politische Zahlen" handelt, die auf unterschiedlichen Konzepten beruhen und in denen sich nicht zuletzt auch die politische Absicht derjenigen niederschlägt, die diese Zahlen benutzen. Bezüglich der Vorhersagen zu Wanderungsbewegungen kritisiert Schwarz (1992, 26): "Die meisten Modelle präsentieren in der Regel schier unglaubliche Zahlen, je nach intendierter Politik-

sche Arbeitnehmer in der deutschen Bauwirtschaft, wovon ungefähr 150.000 Angehörige von EU-Ländern waren (Rürup 1995, 60). Es ist davon auszugehen, dass ein möglicher gewachsener Wanderungsdruck (der aber nicht sicher angenommen werden kann) wegen der in Deutschland bestehenden Baukrise nicht unbedingt auch zu höheren Zahlen geführt hat²⁰⁴. Jedoch muss bei der Diskussion über die Bedeutung der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer in mehrfacher Hinsicht differenziert werden. Zunächst lassen sich grob drei Gruppen von ausländischen Arbeitnehmern unterscheiden. Die 'traditionellen Gastarbeiter', die 'Werkvertragsarbeitnehmer' und die 'neuen Selbstständigen'. Hinzukommen die illegal Beschäftigten, die eine besondere Kategorie darstellen. Die Gruppe der 'traditionellen Gastarbeiter' ist für die Beurteilung eventueller Gefahrenpotenziale, die es noch zu benennen und zu bewerten gilt, ohne Belang, weil es sich um dauerhaft in Deutschland (bzw. allgemeiner: im Inland) lebende Menschen handelt, die sich sozialrechtlich nicht von anderen Inländern unterscheiden (Bosch u.a. 2000, 43); nicht zuletzt deshalb werden sie als 'inländische Beschäftigte' von den beiden anderen Gruppen geschieden. Im Gegensatz zu dieser Gruppe der eingewanderten Menschen haben wir es bei den beiden anderen Gruppen vor allem mit Menschen zu tun, die zur temporären Arbeitsaufnahme ins Land kommen. Die Zahl der 'Werkvertragsarbeitnehmer' hat im Laufe der neunziger Jahre zunächst erheblich zu- und anschließend wieder sehr stark abgenommen (Beauftragte ... 1999, 75; Miera 1996, 36). Sieht man von der enormen Gefahr der "Illegalisierung" ab, so kann diesen Beschäftigten getreu den bestehenden rechtlichen Bestimmungen nicht vorgehalten werden, inländische Bauarbeitnehmer in die Arbeitslosigkeit zu drängen²⁰⁵. Es bleibt die letzte, Mitte der neunziger Jahre etwa 50.000 Menschen umfassende Gruppe der 'neuen Selbstständigen', bei denen es sich in der Mehrzahl um Arbeitnehmer aus Großbritannien und Irland handelt (Senatsverwaltung ... 1996, 66). Da sich diese Gruppe jedoch aus nahe liegenden Gründen einer genaueren Zählung entzieht, handelt es sich bei diesem Datum nur um eine grobe Schätzung. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass (nicht zuletzt wegen der Ver-

strategie; frei nach dem Motto, je repressiver die Lösungsvorschläge oder je eindeutiger andere politische Interessen, desto größer die erwarteten Migrationsbewegungen."

²⁰⁴ Gleichwohl schätzt Uwe Hunger (2001, 70f) die Zahl der heute auf deutschen Baustellen tätigen aus dem EU-Ausland kommenden Arbeitnehmer auf etwa 200.000, die im Rahmen der sog. Dienstleistungsfreiheit nach Deutschland entsandt wurden.

²⁰⁵ Zu den Grundbedingungen dieser Annahme gehören das "Inländerprimat" und die "Arbeitsmarktschutzklausel" (Bosch u.a. 2000, 47; siehe auch: Sandbrink 1998). Diese zugegebenermaßen naiv anmutende Behauptung kann retrospektiv allemal auf allgemeinerwirtschaftlicher Ebene belegt werden; Aussagen für die Zukunft und für eine einzelne Branche bleiben dennoch spekulativ. Rürup (1995, 62f) kommt insgesamt zu einer positiven Einschätzung der durch die neuen Arbeitsformen, also im Wesentlichen Werkvertragsarbeitnehmer, verursachten Veränderungen auf dem deutschen Bauarbeitsmarkt. Allerdings schränkt er diese Position sofort dahingehend ein, dass sie rein ökonomisch sei, also soziale Fragen außer Acht lasse, und allein auf die vergangene Entwicklung seit 1988 angewendet werden könne, nicht jedoch auf die Zukunft übertragbar sei.

änderungen in Großbritannien seit dem Regierungswechsel 1997 und der guten konjunkturellen Lage dort) heute weniger Menschen dieser Gruppe in Deutschland arbeiten als noch Mitte der neunziger Jahre. Häufig werden diese Beschäftigten als Scheinselbstständige bezeichnet, um den prinzipiellen Charakter ihrer Arbeitsposition herauszustellen und das mit dieser Beschäftigungsform einhergehende Gefahrenpotenzial für auf dem dichotomen Charakteristikum von abhängiger Beschäftigung und Unternehmen aufbauende Sozialsysteme zu betonen²⁰⁶. Gerade die ansteigende Zahl temporärer Arbeitsaufnahmen und die nicht zu beziffernde Bedeutung illegaler Beschäftigung gerät u.a. wegen des angespannten Baumarktes und der damit einhergehenden wachsenden Gefahr des Verdrängungswettbewerbs zu einem Problem. Die IG BAU schätzt die Zahl der zuletzt genannten Arbeitnehmer auf etwa 400.000 (zuletzt: Der Grundstein 3/2002, 8). Grenzüberschreitende Scheinselbstständigkeit hat sich darüber hinaus in der Praxis zu einem Tätigkeitsfeld der organisierten Kriminalität entwickelt (Senatsverwaltung ... 1996, 66). Und auch für die Werkvertragsnehmer kommt Miera (1996, 37) zu dem Ergebnis, dass "das Nichteinhalten der Werkvertragsbestimmungen in polnischen Subunternehmen bis 1992 die Regel war"²⁰⁷. Temporäre Arbeitsaufnahme und illegale Beschäftigung hängen zusammen bzw. werden verursacht durch die sich verändernde Struktur des Baugewerbes mit einer immer weiter um sich greifenden Ausdifferenzierung der Unternehmen und der Unternehmensketten. Zusätzlich ist auch die Bauwirtschaft nicht von der Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen ausgenommen. Auch sie steht im Wettbewerb mit konkurrierenden Anbietern, Systemen und Kostenstrukturen (Baumann u.a. 1997a, 135 und 1997b, 9)²⁰⁸.

²⁰⁶ "Vor dem Hintergrund europaweit noch nicht einheitlich geregelter sozialversicherungsrechtlicher Strukturen, insbesondere aber wegen der innerhalb der EU zum Teil weit auseinanderliegenden Lebens- und Arbeitsbedingungen, ergeben sich trotz aller positiver Gesichtspunkte des EU-Binnenmarktes nicht gewollte negative Auswirkungen für den deutschen bzw. Berliner Arbeitsmarkt durch (legales) Lohndumping bei der Entsendung von Arbeitnehmern, aber auch durch grenzüberschreitende Arbeitnehmerüberlassung unter dem Deckmantel angeblicher Selbstständigkeit" (Senatsverwaltung ... 1996, 64f).

²⁰⁷ Als weitere Phänomene illegaler Beschäftigung nennt Miera (1996, 17) die Pendelmigration (die natürlich auch legal sein kann) und die sog. prekarierte Arbeitsmigration. Zur letzten Form rechnet die Autorin die Menschen, die als Touristen einreisen, tatsächlich aber einer Erwerbsarbeit nachgehen. Die augenfälligste Variante dieser prekarierten Arbeitsmigration ist der sog. Arbeitsstrich (41f; siehe auch: FES 1997a).

²⁰⁸ Auf dieses Argument, das die in diesem Abschnitt geführte Debatte nur berührt, wurde bereits eingegangen. Es wurde schon in der Entwicklung der Fragestellung von der doppelten Entwicklungsdynamik des Bausektors gesprochen. Die äußere Seite dieser Dynamik wird mit Migration und neuer europäischer Realität einigermaßen umrissen, die innere Seite jedoch wird damit nicht automatisch mit behandelt.

Mit dieser sich offensichtlich verfestigenden Arbeitsmigration geht eine Verschlechterung der Beschäftigungschancen einheimischer Bauarbeitskräfte²⁰⁹ bei nachlassender Konjunktur einher. Während in der Boomphase der frühen neunziger Jahre die so attrahierten Arbeitskräfte absorbiert wurden, ohne dass daraus erkennbare negative Konsequenzen für die einheimischen Arbeitskräfte entstanden wären (Rürup 1995, 61f; allgemein: Reichow 1993, 61), führen sie in der seit etwa 1995/96 andauernden und sich noch immer nicht entspannenden Krise zu einer fortgesetzten Substituierung einheimischer Arbeitskräfte. Die sektorielle Arbeitslosigkeit erreicht in vielen Regionen Rekordhöhen und liegt in einigen Arbeitsamtsbezirken bei (offiziellen) 30 vH, häufig bei 20 vH und darüber, so gut wie immer über 15 vH²¹⁰ und regelmäßig über der allgemeinen Arbeitslosenquote. Da die Qualifizierungsbereitschaft von Arbeitnehmern abhängt von den antizipierten Beschäftigungschancen, wird diese nachlassen, sobald die Arbeitnehmer davon ausgehen, dass ihre künftigen Chancen sinken, im Beruf zu arbeiten. "Daraus darf man folgern, daß, sollte es zu keiner Regulierung des Bauarbeitsmarktes kommen, man bei einer Abschwächung der Baukonjunktur nicht nur mit Verlusten von Arbeitsplätzen rechnen muß, sondern auch und gerade mit einem generellen Qualifikationsverlust bzw. Verlust an bautechnologischer Kompetenz" (Rürup 1995, 63; Syben 1997b und 1999b).

Mit diesem Szenario ist ein *Circulus vitiosus* gezeichnet, der es angezeigt erscheinen lässt, sich etwas näher mit dem Phänomen der Migration auseinanderzusetzen. So ist zunächst zu klären, was denn Migration überhaupt ist und welche positiven oder negativen Folgen Migration für die Herkunfts- oder die Zielländer möglicherweise hat. Deshalb soll im Folgenden der Frage nachgegangen werden, welche Rolle Migration traditionell für den Bausektor spielt, welche alten und neuen Formen von Migration es gibt und zu welchen Zielkonflikten es bei transnationalen Arbeitsmärkten kommen kann. Zunächst aber soll der Begriff Migration selbst in seiner wissenschaftlichen Interpretation geklärt werden.

²⁰⁹ Rürup (1995, 60) spricht in diesem Zusammenhang nicht von deutschen Arbeitnehmern, sondern von "Arbeitnehmern in einem Arbeitsverhältnis nach deutschem Tarifrecht", um deutsche und ihnen gleichgestellte Arbeitnehmer als Gruppe zu erfassen.

²¹⁰ In den alten Ländern ist die registrierte Arbeitslosigkeit in den Bauberufen vom Höchststand von 163.000 in 1997 auf knapp 118.000 in 2000 zurückgegangen. 2001 ist sie wieder um etwa 7 vH auf gut 125.000 angestiegen. In den neuen Ländern ist die Arbeitslosigkeit seit 1992 von 32.000 ununterbrochen auf 119.000 in 1998 angewachsen. Nach einem kurzzeitigen Rückgang im Folgejahr stieg die sektorielle Arbeitslosigkeit auf etwa 140.000 in 2001 (vgl. für diese Zahlen: IG BAU, Wirtschaftsdaten ... 2000 und ZDB b 2001). Damit werden Quoten von etwa 18 vH im Westen und fast 35 vH im Osten erreicht.

6.2.2 Migration: Begriffsbestimmung

Migration oder Wanderung ist ein zwar in letzter Zeit auch im Alltagsgebrauch häufiger verwendeter Begriff. Er ist jedoch selten klar bestimmt. Normalerweise, d.h. im Sinne der geläufigen Verwendung bezeichnet Migration Wanderung über nationalstaatliche Grenzen hinweg (Bade, Münz 2000)²¹¹. Daher trifft man nicht selten auf die Begriffskombination "Migration und Einwanderung" (z.B. Geiger 1999) oder den klärenden Zusatz der "grenzüberschreitenden" Migration²¹². In der sozialwissenschaftlichen Debatte wird diese Kopplung aber keineswegs immer vorgenommen. So wurde auch schon die Überwindung einer großen Entfernung (ohne die Berührung oder Überschreitung politischer Grenzen) als Migration bezeichnet (Schrader 1989; Hoffmann-Nowotny 1994). Gemäß dieser Definition könnte also ein Umzug von München nach Hamburg als Migration gelten. Für eine solche räumliche Veränderung innerhalb eines Landes gibt es auch den Begriff der Binnenmigration; insbesondere in der Industrialisierung des 18. und 19. Jahrhunderts war sie die bedeutendste Form der Wanderung (Sassen 1996; siehe auch Treibel 1999, 25ff, die die Land-Stadt-Wanderung als typische Wanderungsform dieser Zeit diskutiert)²¹³. Heute hat sie sich so sehr etabliert, dass sie kaum noch als Migrationstyp bemerkt wird, obwohl sie noch immer einen weitaus größeren Umfang hat als jede grenzüberschreitende Migration (Hoffmann-Nowotny 1994, 389).

Schon früher wurde Migration im Sinne des Wechsels bzw. des Übergangs von einer Gesellschaft in eine andere verstanden (Eisenstadt 1954). Gemeinsam ist diesen Bestimmungen die Dauerhaftigkeit der Migration, d.h. als Migration gilt hier nicht der kurzfristige räumliche oder gesellschaftliche Wechsel mit von vornherein intendierter Rückkehr ins Herkunftsgebiet. Treibel (1999, 21) fasst diese Festlegungen zusam-

²¹¹ Tatsächlich wird Migration im populären Gebrauch im Sinne von Immigration, also Einwanderung aus dem Ausland ins Inland verstanden. Migration dagegen bezeichnet lediglich den Vorgang als solchen: Menschen wandern aus einem Gebiet in ein anderes. Zur Immigration wird dies aus dem Blick des Zielgebietes. Emigration ist es aus der Sicht des Herkunftsgebietes.

²¹² Allgemeiner wird auch von regionaler Mobilität gesprochen. Széll (1972) benutzt diesen Begriff synonym mit Wanderung, wobei er sich an die Definition der amtlichen Statistik hält und die verschiedenen Formen von Wanderung methodisch unter den Oberbegriff der Mobilität stellt.

²¹³ Diese historische Verortung der Land-Stadt-Wanderung kann keinesfalls dahingehend verstanden werden, dass diese Migrationsform heute keine Rolle mehr spielte. Das Gegenteil ist der Fall: Noch immer – und vielleicht in noch größerem Umfang als früher – ist die Wanderung von (subjektiv oder objektiv) benachteiligten Peripherien in die (subjektiv oder objektiv) privilegierten Städte das herausragende Modell von Wanderung überhaupt. Das ungebremsste Wachstum und die damit entstehenden Probleme der Megastädte in den Entwicklungsländern sprechen diesbezüglich eine deutliche Sprache. Jedoch ist dies eine Wanderungsform, die für den Fortgang der hier verfolgten Argumentation nicht unmittelbar wichtig ist – wenn auch die Rekrutierungsprobleme des Bausektors schon als Verstärkerproblem beschrieben wurden (Lutz 1989).

men: "Migration ist der auf Dauer angelegte bzw. dauerhaft werdende Wechsel in eine andere Gesellschaft bzw. in eine andere Region von einzelnen oder mehreren Menschen."

Ganz offensichtlich ausgeschlossen von dieser so getroffenen Definition sind die in Europa und vor allem in grenznahen Ballungsregionen wie Berlin heute anzutreffenden Formen von kurzfristiger Migration. Die Situation dort ist seit dem Ende der Blockkonfrontation von dem neuen Phänomen der Pendelmigration geprägt (FES 1997a; Miera 1996; allgemein bezüglich der Migrationsmuster von Polen: Helias 1992, 45). In der traditionellen Migrationsforschung wurden solche apriorisch nicht auf dauerhaften Verbleib im Zielgebiet ausgerichteten (und sich tatsächlich nicht in diese Richtung entwickelnden) Wanderungen als Zirkulation bezeichnet (z.B. Hoffmann-Nowotny 1994), neuerdings etabliert sich eben der Begriff der Pendelmigration (z.B. Miera 1996; FES 1997a), der aber auch schon früher verwendet wurde (allerdings als Form der Zirkulation; Hoffmann-Nowotny 1994, 390). Mit diesem Begriff wird die "zeitlich begrenzte Form der Zuwanderung (mit Rückkehrperspektive) oder illegales Grenzgängertum" (FES 1997a, 19) bezeichnet. "Bei der illegalen Pendelmigration handelt es sich durchaus um einen eigenständigen Migrationstyp; dabei pendeln Arbeitssuchende aus dem nahen Ausland für einen Kurzaufenthalt – z.T. mehrmals in der Woche – legal über die Grenze in die Bundesrepublik Deutschland, um vor allem illegal einer Beschäftigung nachzugehen" (ebd.). Diese neue und in Wirklichkeit alte Form der Migration (Cyrus 1997, 63, benutzt deshalb den ebenso alten Begriff Wanderarbeiter) stellt insofern einen für die in dieser Arbeit verfolgte Fragestellung wichtigen Aspekt dar, als damit das alte Muster der Aus- bzw. Einwanderung mit allen sozialen Folgen zu Gunsten einer Nicht-Integrierung aufgegeben wird. Die Folgen für die Sozialsysteme sind womöglich immens und noch zu diskutieren.

Zwar war auch die Anwerbung der sog. Gastarbeiter ab den fünfziger Jahren des 20. Jahrhunderts in Deutschland anfänglich keineswegs auf dauerhaften Verbleib dieser Arbeitskräfte im Land angelegt. Es wurde allgemein angenommen, dass der Arbeitskräftebedarf zeitlich beschränkt bleiben würde und die angeworbenen Menschen nach einem Jahr dem Rotationsprinzip folgend durch andere ausgetauscht werden würden (Treibel 1999, 55ff). Daher gab es in allen Abkommen, die zu diesem Zweck mit den Herkunftsstaaten geschlossen wurden, sog. Rücknahmeverpflichtungen. Doch wurde diese Rotation faktisch nicht umgesetzt, nicht zuletzt wegen des Widerstands der Arbeitgeber, die nicht daran interessiert waren, ständig neue Arbeitskräfte zu qualifizieren. Daraus hat sich ein "stillschweigendes Bleiberecht" (Bischoff, Teubner 1991, 47) entwickelt. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die hier aufgrund

ihrer gerade für den Bausektor herausragenden Bedeutung noch zu entwickelnde Werkvertragsbeschäftigung, die sich arbeitsrechtlich und auch in der Wirklichkeit des Arbeitsvollzugs fundamental von der "Gastarbeiterbeschäftigung" unterscheidet, nicht zu einem solchen sich unter der Hand durchsetzenden Bleiberecht führen wird. Die Rotation ist im Charakter der Werkvertragsbeschäftigung selbst angelegt.

Auch für andere Räume dieser Welt wurden neue Formen von Migration beschrieben. So stellt Pries (1996) fest, dass mexikanische Einwanderer in New York nicht mehr zwangsläufig in eine andere Gesellschaft überwechseln, sondern die alten Netzwerke im jeweiligen Herkunftsgebiet aufrecht erhalten. Neben diese traditionellen Netzwerke treten 'mexikanische Netzwerke' im Zielgebiet. Die Migranten wechseln so regelmäßig zwischen diesen Netzwerken, dass Pries vom transnationalen Raum spricht²¹⁴. Die Bedeutung der Pendelmigration wächst in den Ländern Europas nach dem Zurückgehen der auf Dauer angelegten Wanderungen nach dem Fall der Systemgrenze. Sowohl innerhalb der EU als auch zwischen dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) und den Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas dominieren inzwischen kurzfristige Wanderungen (Beauftragte ... 1999, 7). Mit dieser sich verändernden Wirklichkeit geht auch ein sich veränderndes Verständnis von Migration einher, so dass heute Migration häufiger als nicht auf Dauer angelegte Wanderung interpretiert wird²¹⁵.

Die Existenz von Netzwerken verweist auf die Rolle, die der Staat für Migration hat bzw. auf die Bedeutung von Regulierung oder Nicht-Regulierung. Überhaupt scheint die Entwicklung und Etablierung funktionsfähiger informeller oder sogar formeller globaler und lokaler Netzwerke ein wichtiger Aspekt, vielleicht sogar konstitutiv für das Ausmaß und die Ausweitung von Migration zu sein (vgl. z.B. für die Zuwanderung aus Polen nach Berlin: Cyrus 1995 und 1997; Mehrländer 1997). Insbesondere die sich etablierenden neuen Formen von Migration sind offensichtlich auf solche Netzwerke angewiesen. Diese Netzwerke befördern spezifische Formen von Migration

²¹⁴ Zur Illustrierung dieser sich verändernden migrationsbedingten Soziostruktur von Zielgebieten wie New York und der Transzendierung von Räumen entwickelt Pries (1996 und 1997) die Bezeichnung der "Spaghetti-Textur" (Migranten leben in zwei ansonsten getrennten sozialen Räumen und wechseln zwischen ihnen) in Abgrenzung zum klassischen "melting pot" (die über die Dauerhaftigkeit von Migration und die Migration organisierende Politik entstehende totale Assimilation in eine sich so neu bildende Gesellschaft im Zielgebiet) und dem Gegenmodell der "Salatschüssel" (bei auf Dauer angelegter Migration bleiben die verschiedenen Bestandteile der Zielgebietspopulation doch klar voneinander unterscheidbar; eine Verschmelzung findet nicht statt, vielmehr erhält sich ein struktureller und kultureller Pluralismus).

²¹⁵ Auf dieses Argument der *normativen* Verschiebung im Verständnis von Migration wird weiter unten noch eingegangen werden, hängen damit doch spezifische Formen der staatlichen Regulierung von Migration zusammen.

und werden ebenso von diesen hervorgerufen. So verweist gerade die Kurzfristigkeit neuer Migrationsformen auf die Existenz funktionierender und daher dauerhafter Netzwerke; insbesondere bei illegalem Aufenthalt oder illegaler Beschäftigung ist die Existenz solcher Netzwerke im Aufnahmeland vorausgesetzt (Sandbrink 1998, 25f). Für die noch zu diskutierende für den Bausektor enorm wichtige Sonderform von Migration, der Entsendung von Arbeitnehmern, spielen die verschiedenen Netzwerke ebenfalls eine zentrale Rolle.

Netzwerke können als Teil eines noch umfassender zu sehenden Migrationsregimes interpretiert werden. Unter Migrationsregime wird die Gesamtheit der die Wanderungsbereitschaft und schließlich -bewegungen determinierenden Push- und Pull-Faktoren verstanden. In der politikwissenschaftlichen Theoriedebatte wird unter einem Regime "ein System von Institutionen und Organisationen bezeichnet, die gemeinsame Ziele, Normen und Werte vertreten" (Schwarz 1992, 17). Das vorfindliche Migrationsregime kann also als Gesamtheit der für Migrationsentscheidungen relevanten Netzwerke betrachtet werden. Insofern verweist die Tradition der darauf bezogenen Diskussion auf die Tradition von Netzwerken, die aktuell über die Wiederbelebung jener Migrationsformen wieder an Bedeutung gewinnen.

6.2.3 Migration hat Tradition

Der Bausektor, zumal der deutsche, ist traditionell von einer ausgesprochen hohen Arbeitsmobilität geprägt. Er ist seit langer Zeit das Aufnahmebecken von Menschen mit bisher kaum entwickelter industrieller Sozialisation (Lutz 1989, 6ff – siehe auch: Ders. 1990; Voswinkel 1999, 322). Das heißt, dass insbesondere hier bis dahin in nicht-industrialisierten Bereichen (also z.B. der Landwirtschaft) beheimatete Menschen und Immigranten (häufig mit ähnlichem Hintergrund) sozusagen *ursprünglich* in das kapitalistische System eingebunden wurden (und werden)²¹⁶. Insofern besteht keine gänzlich neue Situation, wenn sich heute eine Renaissance dieser traditionellen Rekrutierungsmuster beobachten lässt. Vor Erreichen des gegebenen Niveaus der westeuropäischen Integration und vor der "politischen Zeitenwende" am Ende der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts war das Potenzial, aus dem sich die Bauwirt-

²¹⁶ In der Sprache des Ruhrgebietes hat sich zu dieser ursprünglichen Einbindung eine Redensart entwickelt, nach der die generationenübergreifende Absorbierung in das kapitalistische Wirtschafts- und Gesellschaftssystem vom Bauern über den Bergmann zum Bauarbeiter vollzogen wird: Der Großvater war noch Bauer im Osten, der Vater kam an die Ruhr, um im Bergbau zu arbeiten und der Sohn klettert auf der Leiter des sozialen Aufstiegs auf die nächste Stufe des Bauarbeiters. Dies verweist auf die Nähe des Baus zu den *naturnahen* Branchen.

schaft bis dahin bedient hatte, weitgehend erschöpft, so dass schon seit den sechziger, spätestens aber seit den siebziger Jahren Versuche unternommen wurden, auch die Bauproduktion zu rationalisieren (vgl. z.B. Janssen, Richter 1983; Stroink 1997). Pahl und Syben (1995, 9) führen allgemein aus: "In den fünfziger und sechziger Jahren sind die traditionellen Reservoirs, aus denen die Industrie einen Großteil ihrer Arbeitskräfte rekrutierte, infolge der gesellschaftlichen Entwicklung weitgehend zerstört worden. Diese Reservoirs wurden im wesentlichen aus dem 'traditionellen Sektor' landwirtschaftlicher und kleinhandwerklicher Produktion gebildet. In dem Maße, in dem diese allmählich vom 'modernen Sektor' der industriellen Produktion aufgezehrt wurden, ist auch das Arbeitskräftereservoir für die Industrie versiegt." Erst mit der Erschließung neuer Arbeitsmärkte fällt die Bauwirtschaft in alte Rekrutierungsmuster und damit alte Produktionsmuster zurück²¹⁷. Noch nicht einmal der grenzüberschreitende Charakter dieser Rekrutierungsmuster ist neu. Auch dass es sich nicht mehr um eine lebenslängliche, sondern um eine von vornherein temporär begrenzte Verbindung handelt, ist keineswegs neu. Vielmehr war dies das noch bis in das 20. Jahrhundert hinein übliche Beziehungsmuster (John 1989, 14 und 18ff; Eisenbach 1989, 150ff). Neu ist allerdings die empirisch hegemoniale Verknüpfung von beidem – grenzüberschreitende Wanderung und temporär begrenzte Migration. Dieses Junktim soll keineswegs ausdrücken, die klassischen Formen des Wanderns seien empirisch obsolet geworden. Es gibt diese Formen nach wie vor, jedoch sind sie für die hier zu führende Debatte weniger wichtig, weil die Menschen dieser Wandertypen doch eher in die bestehenden Sozialgefüge eingebunden und nicht dazu benutzt werden, ein gegebenes Sozialniveau zu unterminieren (vgl. Miera 1996); wesentlich ist jedoch, dass auf dauerhaften Verbleib angelegte Migration für die Bauwirtschaft seit einiger Zeit empirisch keine Rolle mehr spielt. Die Probleme, mit denen der Sektor konfrontiert ist, hängen mit temporärer Beschäftigung zusammen, also Werkverträgen, Entsendung und anderen Formen der Pendelmigration oder Zirkulation. Und genau dieser Umstand führt zu umfangreichen Konsequenzen, die es lohnenswert erscheinen lassen, sich genauer mit der neuen Situation und ihren Implikationen auseinanderzusetzen.

Die erste und gleichzeitig zentrale Implikation ist die Einbeziehung der Sozialsysteme in die Konkurrenzverhältnisse. Die früher – wenn schon nicht unbedingt normativ, so doch empirisch – übliche einmalige und auf permanenten Verbleib ausgerichtete Im-

²¹⁷ Es ist zu überprüfen, ob dieser behauptete Rückfall in alte Produktionsmuster in dieser Pauschalität tatsächlich zu halten ist. Immerhin sind die Versuche von Teilen der Bauwirtschaft (namentlich der größeren Bauunternehmen und vor allem der großen Bauaktiengesellschaften) unverkennbar, eben die mit den alten Produktionsmustern verknüpften Verwertungshemmnisse zu überwinden.

migration aus dem Ausland war gleichbedeutend mit der Einbeziehung in die geltenden Sozialstandards und das bestehende Regulierungsgefüge. Aus Immigranten wurden arbeits- und sozialrechtlich gesehen *ganz normale* Arbeitskräfte. Heute dominiert – wenn schon nicht zwingend empirisch, so doch normativ – die temporär begrenzte Immigration, die von Emigration und erneuter Immigration abgelöst wird, auch im internationalen Raum. Diese temporär begrenzte Immigration war schon früher bekannt, ja sogar das gängige Arbeitsmuster (Eisenbach 1989). Selbst die grenzüberschreitende Pendelmigration war nicht unbekannt, jedoch kann diese Wanderarbeit des 19. und frühen 20. Jahrhunderts nicht ohne weiteres mit der des späten 20. Jahrhunderts verglichen werden; denn vor 100 Jahren gab es noch kein entwickeltes Arbeits- und Sozialrecht, es gab keine Standards, die hätten gefährdet werden können. Allerdings kann auch für die damalige Situation durchaus gesagt werden, dass die Beschäftigung von Pendelmigranten und Immigranten aus dem ländlichen Raum und aus dem Ausland die Entwicklung solcher Standards möglicherweise verzögert hat. Detje u.a. (1982) wenden dieses Argument des retardierenden Effekts auf die Zeit nach dem zweiten Weltkrieg an, als über Jahre hinweg sehr viele Menschen aus den agrarisch geprägten sog. Ostgebieten in den Westen Deutschlands einwanderten. Allerdings verhinderten oder verzögerten sie *nur* möglicherweise die Entwicklung sozialer Standards, sie zerstörten nicht ein bereits bestehendes System der sozialen Sicherung. Möglicherweise verhinderten oder verzögerten sie die Entwicklung gewerkschaftlicher Gegenmacht (z.B. über die quantitative Erweiterung des gesellschaftlichen Arbeitskörpers, d.h. die Schaffung einer industriellen Reservearmee), sie zerstörten jedoch nicht ein auf dem Boden eines breiten gesellschaftlichen Konsenses aufbauendes Tarifsystem.

Über die von vornherein temporär begrenzte Zuwanderung mit anschließender Rückkehr ins Heimat- oder Entsendeland (und die so erfolgende Betonung ihres im Sinne wohlfahrtsstaatlicher Regelung *außergewöhnlichen* Status) zementiert diese Gruppe ihren besonderen Status, der nach innen und nach außen diskriminierend wirkt. Nach innen, indem Menschen in dieser durch ein Höchstmaß an Prekarität gekennzeichneten Position kaum konfliktfähig sind (Cyrus 1995). Nach außen, indem diese mangelnde Konfliktfähigkeit letzten Endes auch gegen die vergleichsweise privilegierten einheimischen Arbeitskräfte gewendet wird (Baumann u.a. 1997a; Schnepf u.a. 1998). Die disparitäre Position wird Teil des Wettbewerbs und trägt so zu einer Gefährdung allgemeiner Standards bei. Diese Gefahr des Verlusts eines erreichten Niveaus der Partizipation am gesellschaftlichen Reichtum manifestiert sich zunächst in den Aufnahmeländern (Hochstadt, Janssen 1998). Doch auch in den Entsendeländern ist die Möglichkeit negativer Effekte nicht auszuschließen (Nowak 1997; Straub-

haar 1988, 227ff). Insbesondere wegen der gruppenspezifischen Auswanderungsbereitschaft ist die Gefahr eines *brain drain* durchaus gegeben²¹⁸. Helias (1992, 43) schreibt dazu: "Das eigentliche Problem für Polen ist, daß die Neigung zur Emigration mit der Jugend und mit dem Bildungsgrad ansteigt. Potentielle Emigranten sind also in erster Linie unter den jüngeren und hochqualifizierten Personen zu suchen." Zwar ist der Zusammenhang von Migration und Partizipation nicht notwendigerweise negativ, es muss nicht in jedem Fall überhaupt einen Zusammenhang geben. Wesentlich dafür ist in erster Linie die staatliche Migrationspolitik, d.h. die Form, in der mit dem Phänomen der Migration überhaupt administrativ umgegangen wird. Bei gegebener Negierung des Faktums Einwanderung ist jedoch unbedingt vom beschriebenen Zusammenhang auszugehen (Gross 1992).

6.2.4 Migration aus Mittel- und Osteuropa nach Deutschland

Nachdem in den sechziger und frühen siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts die Zuwanderung aus Südeuropa und der Türkei die traditionelle Ost-West-Wanderung ersetzt hatte, 1973 aber mit dem Anwerbestopp für ausländische Arbeitnehmer beendet wurde, kam es mit dem Bauboom der späten achtziger und erst recht der frühen neunziger Jahre zu erheblichen Engpässen im sektoriellen Arbeitsmarkt. Im Boom fehlten Facharbeiter, die kurzfristig nicht durch eine stärkere Kapitalisierung der Produktion, d.h. den vermehrten Einsatz von Maschinen und Geräten ersetzt werden konnten. In dieser Zeit kam der wieder anspringende Ost-West-Zug gerade recht und führte zur partiellen Aufhebung des Anwerbestopps schon vor den politischen Umwälzungen 1989/90. Dies führte schon bald nach dem Ende der Blockkonfrontation zur Unterzeichnung von bilateralen Abkommen zur Erwerbstätigkeit in Deutschland zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den meisten Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas. Die politische Zielsetzung bestand in der Kanalisierung des sich abzeichnenden Migrationsdrucks und auch in der wirtschaftlichen Konsolidierung der mittel- und osteuropäischen Reformstaaten (Beauftragte ... 1999, 37). "In ganz bewußter *Absetzung zum 'Gastarbeitersystem'* ist der Aufenthalt der betreffenden Personen zeitlich streng auf die Dauer der Beschäftigung limitiert; eine dauerhafte

²¹⁸ "Unabhängig von der Art der Motive zur Fluchtwanderung muß davon ausgegangen werden, daß in der Regel nur eine 'Elite' die Auswanderung vollzieht. Das Verlassen des eigenen Staatsgebietes setzt immer ein hohes Maß an Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft voraus ... Diese Abwanderung kann langfristig zu einem sich auf die Entwicklung des Landes negativ auswirkenden Brain-Drain führen" (Reichow 1993, 53). Zu dem selben Ergebnis kommt auch Helias (1992, 43f) in Bezug auf das polnische Wanderungspotenzial. Mit dem Umstand der "Elitenwanderung" begründen sich auch Zweifel an der These der schlecht qualifizierten ausländischen Wanderarbeiter auf Baustellen in Deutschland.

Zuwanderung und *Niederlassung ist rechtlich ausgeschlossen*' (ebd.; Herv. im Original)²¹⁹. Im Wesentlichen werden in diesen Abkommen vier verschiedene Formen der Erwerbstätigkeit von Bürgern des jeweiligen Staates in Deutschland geregelt.

Mit den Gastarbeiter-Vereinbarungen²²⁰ sollte die Möglichkeit eines zeitlich auf 18 Monate befristeten Arbeitsaufenthaltes in Deutschland geschaffen werden. Die im Rahmen dieser Vereinbarungen nach Deutschland kommenden Arbeitnehmer werden für die Dauer ihres Aufenthaltes von einem deutschen Arbeitgeber beschäftigt. Auf sie werden alle auch für Inländer (d.h. Deutsche und Deutschen gleichgestellte Ausländer) geltenden Arbeits- und Sozialgesetze angewendet. In diesem Sinne sind auch sie Inländer. Die für diese Form der temporären Beschäftigung vereinbarten Kontingente sind niedrig und werden noch nicht einmal ausgeschöpft. Die Zahl der so beschäftigten Menschen liegt durchgängig bei etwa 5.000. Offensichtlich ist diese Form der temporären Beschäftigung nicht sehr attraktiv. Möglicherweise reicht der Anspruch, Qualifikation zu vermitteln, wie in den zugrunde liegenden Vereinbarungen festgelegt, nicht aus, ausländische Arbeitnehmer zu beschäftigen, wenn gleichzeitig deren spezifischer Vorteil, nämlich billiger zu sein bzw. sein zu können als inländische Arbeitnehmer, verloren geht bei wahrscheinlich über die Integrationsnotwendigkeit entstehenden zusätzlichen Kosten. Für Saisonarbeiter gibt es keine völkerrechtlichen Vereinbarungen, sondern Vermittlungsabsprachen der Bundesanstalt für Arbeit mit den Herkunftsländern²²¹. Anders als bei den Gastarbeiter-Vereinbarungen gilt bei dieser Variante das Inländerprimat, wonach kein deutscher oder ein ihm gleichgestellter ausländischer Arbeitnehmer (in der Regel ist das ein Angehöriger eines EU-Mitgliedstaates) für die Tätigkeit zur Verfügung stehen darf; ist das der Fall, ist die Beschäftigung von Saisonarbeitern nicht zulässig. Die Beschäftigung ist immer auf höchstens drei Monate begrenzt. Nach einer unsteten, insgesamt aber expansiven Phase in der ersten Hälfte der neunziger Jahre als zeitweilig über 200.000 Menschen aus Mittel- und Osteuropa in Deutschland als Saisonarbeitskräfte beschäftigt waren, gehen die Zahlen seit 1996 zurück (siehe dazu die Tabelle 51 im An-

²¹⁹ Sieveking u.a. (1997, 61) bezweifeln den Erfolg dieser Intention und sie meinen, "daß das Instrument 'Werkvertragsbeschäftigung' hinsichtlich seiner Folgen kritisch eingeschätzt werden muß"; Heyden (1997, 37) unterstreicht den Erfolg: "Die Bundesrepublik Deutschland leistet einen solidaren Beitrag zur Verbesserung der sozialen Situation der Menschen in den Abkommensländern." Ob diese Auffassung mit seiner Tätigkeit als Ministerialdirektor in der Abteilung Beschäftigung und soziale Integration von Ausländern im Bundesministerium für Arbeit zum Zeitpunkt der Veröffentlichung zu tun hat, muss offen bleiben.

²²⁰ Die erste entsprechende Vereinbarung wurde 1990 mit Ungarn getroffen. Identische Vereinbarungen folgten 1991 mit Polen, 1992 mit Albanien, Bulgarien, Rumänien und der CSFR, 1993 mit Russland und Litauen, 1995 mit Estland und 1996 mit Slowenien und der Slowakei.

²²¹ Im Einzelnen sind dies (in alphabetischer Reihenfolge): Bulgarien, (ehemaliges) Jugoslawien, Kroatien, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn.

hang). Nicht zuletzt die noch von der alten Bundesregierung eingeleitete restriktivere Politik angesichts steigender Arbeitslosenzahlen hat zu dieser Entwicklung beigetragen. Grenzgänger wechseln ständig, d.h. normalerweise täglich, mindestens aber alle zwei Tage zwischen ihrem Heimatland (also Polen oder Tschechien) und Deutschland. Für sie gibt es keine besonderen Regelungen, allerdings beschränkt sich ihr Einsatz naturgemäß auf die grenznahen Gebiete Deutschlands. Die Zahlen werden bei insgesamt ebenfalls sinkender Tendenz auf 5.000 bis 10.000 Beschäftigte geschätzt (Sandbrink 1998, 63).

Schließlich gibt es die zwar quantitativ hinter den Saisonarbeitnehmern stehende, aber qualitativ herausragende und in der öffentlichen Diskussion am stärksten wahrgenommene Gruppe der Werkvertragsarbeitnehmer (siehe dazu die Tabelle 52 im Anhang). Werkvertrags-Abkommen gab es bereits vor 1989 zwischen der damaligen Bundesrepublik Deutschland und osteuropäischen Staaten sowie der Türkei. Seit 1988 erfolgt der Einsatz von Werkvertragsarbeitnehmern auf der Grundlage von bilateralen Regierungsvereinbarungen²²². Wegen der besonderen Rolle, die diese Beschäftigungs- und Migrationsform gerade für den deutschen Bausektor hat, wird im Folgenden näher darauf eingegangen.

Konnten schon die auf Grundlage der hier beschriebenen Abkommen und Vereinbarungen entstehenden Typen von "Ausländerbeschäftigung" wegen ihrer expliziten Kurzfristigkeit von den tradierten Formen der Ausländerbeschäftigung unterschieden werden, so muss auch zwischen ihnen getrennt werden. Denn es gibt einen ganz entscheidenden Unterschied zwischen den drei erstgenannten Gruppen und der Werkvertragsbeschäftigung: Während Gastarbeitnehmer, Saisonarbeitnehmer und Grenzgänger bei einem deutschen Arbeitgeber beschäftigt sind, es also eine arbeitsvertragliche Beziehung zwischen dem ausländischen Arbeitnehmer und dem deutschen Arbeitgeber gibt, werden Werkvertragsarbeitnehmer nicht von einem deutschen Arbeitgeber beschäftigt, sondern bleiben Beschäftigte des Unternehmens, das sie zur Ausführung eines Werkvertrages nach Deutschland entsendet. Für sie gelten die deutschen Rechts- und Sozialbedingungen nicht. Tatsächlich bleiben sie aufgrund des fortbestehenden Arbeitsverhältnisses mit dem Unternehmen ihres Heimatlandes im Prinzip auch Arbeitnehmer dieses Landes. Damit gelten die dortigen Arbeits-, Sozial- und Rechtsbedingungen für sie auch in Deutschland weiter. Für dieses Faktum

²²² Werkvertragsabkommen bestehen mit (in chronologischer Reihenfolge): Jugoslawien, Ungarn (1989), CSFR, Polen (1990), Bulgarien, Rumänien (1991), Lettland, Türkei (1992), Bosnien-Herzegowina, Mazedonien (1995) und Slowakei (1996). Alle Abkommen wurden seitdem überarbeitet, größtenteils sogar mehrfach. Im Wesentlichen betrafen diese Änderungen aber die Kontingente, nicht den Charakter der Abkommen selbst.

hat sich inzwischen die auf Hanau (1992) zurückgehende Formel der "Insel fremden Rechts" durchgesetzt²²³.

Die Erteilung einer notwendigen Arbeitserlaubnis ist an die Qualifikation des Arbeitnehmers gebunden; nicht qualifizierte Arbeitnehmer erhalten diese Arbeitserlaubnis nur dann, wenn ihre Beschäftigung für den Erfolg des Werkes insgesamt unbedingt erforderlich ist. Die Löhne, die im Rahmen von Werkverträgen gezahlt werden, müssen den üblichen Einkommen in Deutschland für eine vergleichbare Tätigkeit entsprechen. Da auch tarifliche Nebenleistungen wie Auslöse in die Berechnung des Lohnes einfließen, ist wenigstens getreu der rechtlichen Vereinbarungen kein Lohndumping legalisiert. Dies gilt um so mehr, als ein qualifizierter Arbeitnehmer (um den es sich ja normalerweise handeln sollte) nach diesen Regelungen keineswegs nach dem inzwischen eingeführten Mindestlohn bezahlt werden darf, sondern eben Anspruch auf ein seiner Qualifikation angemessenes ortsübliches Entgelt hat, das nicht zwingend der tariflich vereinbarte Lohn sein muss, in der Praxis aber ist.

Seit Bestehen der Werkvertragsabkommen und erst recht seit ihrer breiten Durchsetzung in den Betrieben werden immer wieder ganz massive Bedenken bezüglich der Sinnhaftigkeit dieses Instruments geäußert. Mit ihnen sei die Möglichkeit vergrößert worden, illegal in Deutschland zu arbeiten. In der betrieblichen Wirklichkeit würden sie als Mittel gegen tarifliche Standards verwendet und zu Lohndrückerei und Verdrängung einheimischer Arbeitskräfte benutzt²²⁴. Dies gilt umso mehr bei sowieso bestehender sektorieller Arbeitslosigkeit bzw. bei sowieso bestehenden Überkapazitäten mit daraus folgendem Druck auf die Produkt- und Faktorpreise. Im Grunde wurde nur von Vertretern der alten Bundesregierung dieses Instrument verteidigt. Inzwischen sind die Kontingente so weit reduziert, dass sie empirisch keine Rolle mehr spielen. Dies lässt sich durchaus als Einsicht in eine gegebene Situation interpretieren, die von Massenarbeitslosigkeit und Verdrängungswettbewerb geprägt ist. Ob aber die faktische Abschaffung staatlicher Regelungen der Ausländerbeschäftigung in der beschriebenen Form auch dazu führt, dass das Maß dieser Ausländerbeschäftigung namentlich im Bausektor zurückgeht, muss doch bezweifelt werden. Immerhin

²²³ Im Original ist die Formulierung genauer auf den Bausektor zugeschnitten; dort ist jede "Baustelle eines ausländischen Unternehmens in Deutschland zugleich eine Enklave ausländischen Arbeits- und Sozialrechts" (Hanau 1992, 3). Erst in der folgenden Rezeption hat sich diese unhandliche Aussage auf die genannte Formel abgeschliffen.

²²⁴ Es ist zwar bedenklich, dass die Argumentation der Gegner des Instruments der Werkvertragsabkommen sich nicht unterscheidet von der Debatte, die in den zwanziger und dreißiger Jahren des 20. Jahrhunderts geführt wurde (Schwarz 1992, 14), aber der prinzipielle Vorwurf hat sich ebenfalls nicht geändert: Werkvertragsarbeiter werden – gewollt oder nicht – dazu benutzt, ein erreichtes Niveau sozialen Schutzes und eben auch der Entlohnung zu unterminieren.

ist die Möglichkeit einer Initialzündung nicht auszuschließen; auch wurde schon darauf hingewiesen, dass der Bausektor einen Grundbedarf an flexibel einsetzbaren Beschäftigten hat und sich daher andere Wege der Rekrutierung suchen wird, wie er das auch in der Vergangenheit schon getan hat.

6.2.5 Migration aus den Ländern der EU nach Deutschland

Für diese Vermutung spricht die weitgehende Ersetzung der Werkvertragsnehmer aus Mittel- und Osteuropa durch entsandte Arbeitnehmer aus Mitgliedsländern der EU seit der massiven Reduzierung der Werkvertragskontingente in der ersten Hälfte der neunziger Jahre. Kamen 1992 insgesamt knapp 120.000 regulär entsandte Arbeitnehmer nach Deutschland und betrug der Anteil der aus den Ländern Mittel- und Osteuropas stammenden entsandten Arbeitnehmer in diesem Jahr fast 90 vH, so hat sich bis Ende der neunziger Jahre die Gesamtzahl weiter erhöht, wobei die Werkvertragsarbeiter praktisch komplett durch EU-Arbeitnehmer ersetzt worden sind: Von den fast 170.000 regulär nach Deutschland entsandten Arbeitnehmern kamen 1998 beinahe 90 vH aus Ländern der EU (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 235). Diese Zahlen können aber keineswegs als gesichert gelten; die hier präsentierten beruhen auf den recht niedrigen Schätzungen des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, es sind auch weit höhere Zahlen in der Diskussion (Hunger 2000a, 56). Darüber hinaus müssen die nicht-regulären Entsendungen hinzu gerechnet werden, mit denen die oben verwendeten Werte wahrscheinlich verdoppelt werden. Bemerkenswert bezüglich der Entwicklung der grenzüberschreitenden Tätigkeit innerhalb der EU ist die Verharrung auf niedrigem Niveau bis in die neunziger Jahre hinein. Entgegen der integrationstheoretischen Annahmen, nach denen im Zuge der westeuropäischen Einigung die Zahl der wandernden Arbeitskräfte aufgrund der Lohnsignale als Ausdruck unterschiedlicher Arbeitsmarktlagen und Produktivitäten spürbar zunehmen sollte, betrug der Anteil dieser in einem anderen Land der EU (bzw. EWG oder EG) tätigen Arbeitnehmer regelmäßig gerade 2 vH der Erwerbsbevölkerung (Sandbrink 1998, 51). Erst im Zuge der gesamteuropäischen Integration seit Anfang der neunziger Jahre und der in einigen der Entsendeländer der EU ungünstigen Wirtschaftslage hat sich dies geändert. Diese Entwicklung unterstreicht nochmals die Vermutung einer Initialzündung und der Etablierung einer neuen Arbeitskräftepolitik der Bauunternehmen. Die Entsendung von Arbeitnehmern, d.h. der temporär beschränkte Aufenthalt im Zielland ist dabei die inzwischen empirisch und normativ dominierende Form der Arbeitskräftewanderung im Bausektor. Daran haben auch das Entsendegesetz und die Entsenderichtlinie nichts geändert.

6.2.6 Zielkonflikt der EU-Mobilitätspolitik

Wenn ausländische Arbeitnehmer in Deutschland nach deutschem Tarif bezahlt werden und auch sonst inländischen Arbeitnehmern vollständig gleichgestellt sind, sie ihren Lebensmittelpunkt aber weiterhin im Heimatland behalten, wo ein signifikant niedrigeres Preis- und Lohnniveau herrscht, sie also gemessen an den im Heimatland zu erzielenden Löhnen in Deutschland gewissermaßen Spitzenverdiener sind, wird der Wanderungsdruck (gemäß der Lenkungs- und Allokationsfunktion von Löhnen; vgl. z.B. Deutsche Bundesbank 1994, 30) mit Sicherheit zunehmen – zumal wenn keine größeren Distanzen (als Voraussetzung für die Beibehaltung des Lebensmittelpunktes im Heimatland) und keine größeren kulturellen Schranken überwunden werden müssen. So entsteht ein massiver absoluter Anstieg von verfügbarer Arbeitskraft, der nicht aufgenommen werden kann, weil die Produktion nicht in gleichem Umfang steigen wird. Arbeitslosigkeit ist die Folge²²⁵.

Die Folge von konjunktureller und noch mehr von struktureller Arbeitslosigkeit (um die es sich hier handelt) ist die Schwächung der Position der Arbeitnehmer und ihrer Gewerkschaften mit schließlich negativen Auswirkungen auf die Lohnentwicklung. Wenn der sektorielle Lohn in der Folgezeit (relativ zu anderen Sektoren) fällt, verliert der Sektor an Attraktivität und solche Arbeitnehmer, die Alternativen haben, werden sich für diese Alternativen eher entscheiden, als sie dies vorher getan hätten. Aber selbst bei gesunkenen Löhnen bleibt die Differenz zum Lohnniveau in den Heimatländern der Arbeitsmigranten so beträchtlich, dass es für diese Beschäftigten noch immer sehr attraktiv ist, in Deutschland zu arbeiten. Schließlich kommt es – in diesem Modell – zur Verdrängung der inländischen Arbeitnehmer durch temporäre ausländische Arbeitnehmer. Unterstützt wird dieses Szenario durch sich entlang von z.B. ethnischer Zugehörigkeit²²⁶ segmentierende und schichtende Arbeitsmärkte, wie dies

²²⁵ Das Argument der Nachfragesteigerung oder der Erhöhung der aggregierten Kaufkraft, die über die Stärkung der Binnennachfrage positive Arbeitsmarkteffekte hervorrufen könnte, ist nur eingeschränkt gültig, weil das erzielte Einkommen aufgrund der Nichtverlegung des Lebensmittelpunktes und der Versorgungsnotwendigkeit der im Heimatland verbleibenden Familien nicht im Arbeits-, sondern im Heimatland wirksam wird. Ob daraus wenigstens Wohlfahrtseffekte für die entsendenden Länder resultieren, ist nicht sicher; jedenfalls können sie für die klassischen Auswandererstaaten nicht zweifelsfrei nachgewiesen werden.

²²⁶ Die Behauptung einer ethnischen Zugehörigkeit unterstellt die Existenz von Ethnien. Diese Unterstellung ist aber nicht unproblematisch, weil es keine klare Abgrenzung von Menschengruppen gibt, die eine sichere Herleitung von Ethnien zu gewährleisten in der Lage ist. Ein Versuch, dies zu tun, stammt von Max Weber (1985, 235ff); er definiert ethnische Gruppen eher habituell und entlang der subjektiven gruppenspezifischen Interpretation der eigenen Geschichte. Das heißt, dass weniger eine von außen erkennbare, weil von anderen unterscheidbare Gruppe als Ethnie bezeichnet oder gesetzt wird, sondern eine nach innen, sich selbst historisch und kulturell identifizierende und so unterscheidende Gruppe als Ethnie ausgewiesen wird. Die Selbstverortung als Ethnie

in anderen Ländern mit ethnisch heterogener Bevölkerung (z.B. USA und Großbritannien, aber auch Belgien und Frankreich als ehemalige Kolonialmächte und/oder klassische Einwanderungsländer) schon länger beobachtet werden kann (Belkacem, Gerardin 1996; Clarke, Harvey 1996; Gross 2000).

Die in diesem Modell implizit unterstellte Freizügigkeit ist einer der Grundpfeiler der westeuropäischen Integrationsgeschichte. Die sog. vier Freiheiten sind gewissermaßen die ideologische Eingangsbestimmung dieser zunächst westeuropäischen und nun gesamteuropäischen Integration. Zu ihnen zählt die Freiheit des Warenverkehrs, die durch den Abbau der Zölle und aller anderen technischen und sonstigen Handelshemmnisse zwischen den Mitgliedstaaten der EU bzw. ihrer Vorläuferorganisationen schon früh erreicht wurde²²⁷. Wichtig ist auch der freie Kapitalverkehr, der die ungehinderte Abwicklung von Zahlungsgeschäften und besonders Investitionsmöglichkeiten innerhalb der Gemeinschaft gewährleisten soll, und zu dessen Umsetzung die weitgehende Liberalisierung des Finanzmarktes gerade in Vorbereitung des EU-Binnenmarktes 1992/93 durchgesetzt wurde²²⁸. Auch die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit soll die Faktorenmobilität erhöhen und ist ebenfalls Teil der Gründungsverträge (Art. 52 bis 58 und Art. 59 bis 66 EWGV)²²⁹. Nach der Dienstleistungsfreiheit haben Unternehmer und Selbstständige das Recht, sich überall in der Gemeinschaft niederzulassen, ihr Gewerbe überall auszuüben und ihre Dienstleistungen überall anzubieten. Schließlich gehört dazu noch die Freizügigkeit von Personen, die in erster Linie die ungehinderte Arbeitsmigration gewährleisten soll, d.h. dass Arbeitnehmer überall in der Gemeinschaft Arbeit suchen und natürlich auch Arbeit aufnehmen und ausüben können (Art. 48 bis 51 EWGV)²³⁰. Im Zuge der sog. Süderweite-

muss dabei keineswegs auf objektiven Gemeinsamkeiten beruhen, sondern kann durchaus erfunden oder *geglaubt* sein. Als soziale Identität wurde dies auch schon als "eine affirmative Zugehörigkeit zu einer Gesellschaft" definiert und als "Loyalitätsverband gegenüber dem Fremden konstituiert" (Imhof 1994, 407f).

²²⁷ Die Zollunion, deren Bildung schon im Gründungsvertrag der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWGV, Art. 3a und b) von 1957 festgelegt worden war, konnte schon zum 1. Juli 1968 (bzw. 1. Januar 1970 für den Agrarbereich) verwirklicht werden. Mit ihrer Realisierung wurden noch bestehende Zölle zwischen den Mitgliedstaaten der Gemeinschaften vollständig abgebaut und ein gemeinsamer Außenzoll geschaffen.

²²⁸ 1988 beschloss der zuständige Ministerrat, basierend auf den Art. 67 bis 73 EWGV von 1957, die vollständige Liberalisierung des Kapitalverkehrs in und vor allem zwischen den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft bis zum 1. Juli 1990. Dieser Beschluss wurde inzwischen umgesetzt.

²²⁹ Obwohl es ein Verbot der Beschränkung der Niederlassungsfreiheit seit 1970 gibt, waren bis wenigstens 1992 die unterschiedlichen nationalen Berufsregelungen und Zulassungsvoraussetzungen ein wesentlicher Grund für die in der Praxis nicht stattfindende freie Wahl des Arbeitsortes. Mit der gegenseitigen Anerkennung der Berufsabschlüsse und Diplome beginnt sich dies seitdem langsam zu ändern.

²³⁰ Die Freizügigkeit von Personen bzw. Arbeitskräften war schon in den Gründungsverträgen formuliert, aber erst seit November 1968 (also wenige Monate nach Vollendung der Zollunion) wird sie

rung der damaligen EG (1981 trat Griechenland, 1986 traten Portugal und Spanien der Europäischen Gemeinschaft bei) wurden wegen der erheblichen ökonomischen Ungleichgewichte zwischen diesen und den Kernstaaten der EG und dem deshalb von den Kernstaaten befürchteten Migrationsschub lange Übergangszeiten in die Beitrittsverträge aufgenommen. Erst seit 1993 besteht für die Bevölkerung Spaniens und Portugals uneingeschränkte Freizügigkeit. Nach dieser Regelung gibt es keine Unterscheidung nach Nationalität oder Staatszugehörigkeit; jeder Bürger eines Staates der EU ist jedem anderen Bürger eines Staates der EU gleichgestellt (Uterwedde 1989, 31). Gemäß der These des Faktorpreisausgleichs (z.B. Samuelson 1971, 91f) sollen diese Freiheiten die Mobilität der Produktionsfaktoren innerhalb der Gemeinschaft erhöhen und so zu einer gleichmäßigen und sich ausgleichenden Entwicklung aller Länder und Regionen in der EU führen. Dieser Anspruch ist schon in Artikel 2 des Vertrages zur Gründung der EWG (EWGV) von 1957 programmatisch formuliert: "Aufgabe der Gemeinschaft ist es, durch die Errichtung eines gemeinsamen Marktes und die schrittweise Annäherung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft, eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung, eine größere Stabilität, eine beschleunigte Hebung der Lebenshaltung und engere Beziehungen zwischen den Staaten zu fördern, die in dieser Gemeinschaft zusammengeschlossen sind." Diese Position wurde in den Neufassungen des Vertrages bestätigt und ausgeweitet (Art. 130a bis e EGV). Zur Umsetzung und Unterstützung dieser Forderung wurden die Struktur-, Sozial- und Kohäsionsfonds eingeführt, die als Strukturausgleich zu verstehen sind. So heißt es in Art. 130a EGV in der Fassung vom 7. Februar 1992: "Die Gemeinschaft setzt sich insbesondere zum Ziel, die Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen und den Rückstand der am stärksten benachteiligten Gebiete ... zu verringern."

In das Bild des Faktorpreisausgleichs passt auch der im neoklassischen Modell verankerte Glaube an die Fähigkeit des Marktes, einen optimalen Preis und damit eine optimale Allokation jeden Guts und jeden Faktors zu finden. Danach verhält sich der Faktor Arbeit wie jeder andere Faktor auch. Das Modell "geht davon aus, daß sich die Entlohnung des Faktors Arbeit bei freiem Spiel von Angebot und Nachfrage wie jeder andere Preis bildet" (Pfromm 1975, 6). In gedanklicher Einheit mit der Grenzproduktivitätstheorie heißt das, dass der einzelne Unternehmer solange Arbeit nachfragen wird, wie der zu erzielende Gewinn die entstehenden Kosten übersteigt. Unterschiedliche Lohnniveaus und -steigerungen werden konsequent innerhalb dieser Marktlogik

im Rahmen der Liberalisierung der Arbeitsmärkte garantiert. Diese Garantie betrifft aber nur die damaligen sechs Mitgliedstaaten der EG.

erklärt. Wenn also z.B. intersektorale und interprofessionale Lohn disparitäten bestehen, dann bedeutet das zunächst schlicht, dass ebensolche Angebots- und Nachfragedisparitäten existieren, die eng zusammenhängen mit der Kapitalausstattung und der Kapitalintensität des Einzelunternehmens und der Branche. Über die unterschiedlichen Niveaus und Veränderungspotenziale kommen dem Lohn dabei vor allem die zwei Aufgaben der Indikation und der Allokation zu (Knorring 1980). Es ist der Doppelcharakter des Lohns – Lebensgrundlage für die Arbeitnehmer und Kostenfaktor für die Unternehmer –, der in diesem modellhaften Markt dazu führt, dass die Anbieter von Arbeit in solche Sektoren und Berufe bzw. Tätigkeiten drängen, in denen ein vergleichsweise hohes Lohnniveau herrscht, und die Nachfrager sich umgekehrt verhalten, also auf Branchen und Berufe ausweichen, wo ein niedrigeres Lohnniveau vorliegt. Dieser Zusammenhang verweist auf die Produktivkraft der jeweiligen Branche. Solche Branchen, in denen ein relativ niedriges Produktivitätsniveau erreicht wird, zahlen entsprechend relativ niedrige Löhne, weil nach der Grenzproduktivitätstheorie früher (als in Branchen mit höherem Produktivitätsniveau) der Grenzertrag negativ wird ("ability to pay"-These). Hohe Löhne signalisieren also hohen, niedrige Löhne niedrigen Bedarf an weiteren Arbeitskräften (zur kritischen Diskussion der zugrunde liegenden Konzepte siehe: Fehlandt 2000 und Hochstadt 1995).

Der Lohn hat also allein über seine Höhe im Vergleich zu anderen Löhnen die Fähigkeit, einen Bedarf oder eben keinen Bedarf an Arbeitskräften anzuzeigen²³¹. Damit die Arbeitskräfte entsprechend reagieren können, sich also tatsächlich dem Lohnsignal folgend verhalten können, müssen sie mobil sein. Diese Mobilität betrifft sowohl die fachliche als auch die geografische Dimension. Die erste Dimension findet ihre Grenze schnell an der notwendigen Ausbildungszeit für die verschiedenen Berufe²³². Zur Zeit der fordistischen Massenproduktion, als das Paradigma der repetitiven Teilarbeit zur höchstmöglichen Produktivitätssteigerung unangefochten normsetzend wirkte, konnte noch recht unkompliziert zwischen Berufen und Branchen gewechselt

²³¹ "Wenn z.B. infolge günstiger Konjunktur die Akkumulation in einer bestimmten Produktionssphäre besonders lebhaft, die Profite hier größer als die Durchschnittsprofite, Zuschußkapital dahin drängt, so steigt natürlich Arbeitsnachfrage und Arbeitslohn" (Marx 1984, 668). Für die gesamtwirtschaftliche Ebene formuliert er: "Im großen und ganzen sind die allgemeinen Bewegungen des Arbeitslohns ausschließlich reguliert durch die Expansion und Kontraktion der industriellen Reservearmee" (ebd., 666).

²³² Diese Mobilitätsgrenze ist auch auf der Kapitalseite schnell erreicht; es dürfte realiter kaum möglich sein, die Branche entsprechend der schwankenden Faktorpreise zu wechseln, auch weil von einer wachsenden Bedeutung der organischen Zusammensetzung der Produktion auszugehen ist. Je entwickelter eine Nationalökonomie, desto höher ist der in Maschinen etc. verausgabte Anteil. Organische Zusammensetzung meint also die wertliche, nicht stoffliche Zusammensetzung des Kapitals. Sie "bestimmt ... sich durch das Verhältnis, worin es sich teilt in konstantes Kapital oder Wert der Produktionsmittel und variables Kapital oder Wert der Arbeitslöhne" (Marx 1984, 640).

werden, weil eine besondere, zeitaufwändige Ausbildung oft nicht erforderlich war²³³. Jedoch gilt heute für die bei weitem meisten Branchen, dass solche Tätigkeiten, für die keine komplexen Befähigungen erworben werden müssen, kaum noch existieren und jedenfalls keine hinreichende empirische Basis mehr haben, um die darauf bezogene Mobilität wirksam werden zu lassen.

Die Politik der Europäischen Union lässt sich als Einsicht in diese Beschränkung interpretieren. Wenn schon fachlich nicht ernsthaft Mobilität über ein bestimmtes quantitatives und ein bestimmtes Tätigkeitsniveau hinaus erwartet und auch nicht provoziert werden kann, muss die geografische Mobilität besonders gefördert werden. In den vier Freiheiten und insbesondere in der Freizügigkeit der Arbeitskräfte (aber keineswegs nur) treffen sich ideelle Konzepte mit materiellen Interessen. Denn selbstverständlich signalisieren Lohnniveaus nicht nur innerhalb eines Landes einen spezifischen Bedarf. Gerade bei bestehenden enormen Lohnunterschieden zwischen den Ländern der EU schaffen es sogar Löhne, die im Binnenvergleich eher geringen Bedarf an Arbeitskräften signalisieren, weil sie relativ niedrig liegen und sich vielleicht darüber hinaus auch noch schlecht entwickeln, Menschen, die in einem Lohnraum leben, in dem insgesamt geringere Löhne gezahlt werden (wegen des ebenfalls geringeren Produktivitätsniveaus), das Signal zu übermitteln, es würden doch noch Arbeitskräfte gebraucht²³⁴. Und tatsächlich sind all diese Sektoren (wiederum gemäß der Grenzproduktivitätstheorie) in der Lage, Menschen mit geringeren Lohnerwartungen aufzunehmen.

Trifft sich diese Situation mit einem Sektor, der auch technologisch in der Lage ist, Menschen mit wahrscheinlich geringerem Qualifikationsniveau, produktiv anzuwenden, dann stehen der Arbeitsmobilität eigentlich nur noch kulturelle Schranken im Wege, die nicht zuletzt im Zuge der europäischen Integration überwunden werden

²³³ Diese Aussage darf nicht empiristisch verstanden werden. Nie war die fordistische Produktionsweise in diesem Sinne bestimmend, dass es keine qualifizierten Arbeitsplätze mehr gab und insofern die Austauschbarkeit jeden Arbeiters mit jedem Arbeiter gegeben war. Aber sie war normsetzend und daher ideologiebestimmend. Teil dieses Leitbildes war die Ersetzbarkeit über die Reduktion der Arbeitskomplexität (Hirsch, Roth 1986; Smentek 1991).

²³⁴ Die beiden Funktionen des Lohns sind außerhalb der Neoklassik, die an ihnen festhält, äußerst umstritten. Weder die Indikations- noch gar die Allokationsfunktion hält dort der Überprüfung stand. Und tatsächlich muss die zunehmende strukturelle Notwendigkeit, bestimmte Arbeitskräfte nachzufragen, als wichtiges Indiz gegen diese Funktionen gesehen werden. Nicht mehr der Lohn signalisiert eine bestimmte Bedarfsstruktur, die resultiert aus dem Rentabilitätsanfordernis, sondern die sich aus der Produktionslogik ergebende organische Zusammensetzung der Faktoren entscheidet darüber, ob und wie viele Arbeitskräfte nachgefragt werden. Jedoch kann an der These festgehalten werden, dass bei den bestehenden eklatanten Lohndifferenzen zwischen den räumlich nahe beieinander gelegenen Ländern Europas eine gewisse allokativen Funktion des Lohns nicht ausgeschlossen werden kann, vielleicht sogar wahrscheinlich ist.

sollen, sofern sie mobilitätsverhindernd sind. Und hier wird das deutsche Baugewerbe erreicht. Seit Jahren befindet es sich in einer tiefen konjunkturellen und strukturellen Krise, die aber noch Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts von einem Fachkräftemangel begleitet war. In dieser Situation wurden sowohl politische als auch ökonomische Signale an potentielle Arbeitskräfte ausgesendet. In der Folge erhöhte sich die Zahl der ausländischen Beschäftigten auf Baustellen in Deutschland signifikant, so dass die Bauwirtschaft in Deutschland durchaus als Paradebeispiel für die erfolgreiche Mobilitätspolitik der Europäischen Union gesehen werden kann. Bezüglich der Auswirkungen auf dem (deutschen) Bau- markt zeigt sich aber die ganze Problematik dieses Erfolgs. Kann prinzipiell schon von einer erfolgreichen Umsetzung der Mobilitätsziele gesprochen werden, so ergibt sich eine kontraindizierte Konsequenz bei vorwiegend temporär begrenzter Arbeitsmigration, weil jetzt nicht mehr der Faktorpreisausgleich als Ergebnis steht, sondern die Konkurrenz der Sozialsysteme. Aus einem möglichen Wohlfahrtsgewinn wird damit unversehens eine *reduktive Spirale*²³⁵.

²³⁵ Siehe dazu Hunger (2000a, 59ff), der zu dem Ergebnis kommt, dass die Entsendepraxis zu negativen Konsequenzen in ökonomischer, sozialer und tarifpolitischer Hinsicht führt: Es entstände ein ruinöser Wettbewerb mit besonders negativen Auswirkungen für die kleinen Betriebe und die Ausbildung, gesundheitsgefährdende Praxen, den sozialen Frieden bedrohende Konfrontationen mit xenophoben und europafeindlichen Auswüchsen und die Erosion der Tarifsyste-me mit der Folge unregulierter Arbeitsbedingungen.

7 Gesellschaftliche Bedingtheiten

7.1 Konkurrenz der Kapitalismen und Auswirkung auf die Qualifikation

Wenn im Vollzug sich öffnender Grenzen verschiedene Systeme bzw. sich auf unterschiedlichem historischem Niveau befindende oder einfach unterschiedlich organisierte Nationalkapitale einschließlich der sie *umgebenden* Sozialsysteme aufeinanderstoßen, ist eine schmerzhaft Kollision nicht nur nicht auszuschließen, sondern sehr wahrscheinlich. Deshalb verwundert es nicht, wenn inzwischen als normal betrachtet werden kann, was früher undenkbar war – ungleiche Bezahlung und ungleiche Arbeitsbedingungen an einem Arbeitsplatz (Artus u.a. 1998; Hochstadt, Janssen 1998). Das heißt: Enorme und (wahrscheinlich) zunehmende Disparitäten nicht wie früher zwischen den Ländern, sondern – und deshalb besonders dazu angetan zu nicht kalkulierbaren Verwerfungen in den Sozialbeziehungen zu führen – innerhalb eines Landes und sogar auf einer Baustelle. Die Gesamtheit der das Arbeitsverhältnis bestimmenden Arbeitsbedingungen, also das Lohnarbeitsverhältnis, entfernt sich so immer mehr von allgemein geltenden Normen. Der normative Charakter des so genannten Normalarbeitsverhältnisses geht mit dessen Abdrängung ins empirisch Bedeutungslose verloren. Konnte früher von der bindenden Kraft eines allgemeinen, d.h. für die Mehrzahl der abhängig Beschäftigten geltenden Arbeitsverhältnisses gesprochen werden, so muss heute davon ausgegangen werden, dass diese bindende Kraft mehr und mehr verloren geht, weil die absolute und relative Zahl der so einheitlich, d.h. unter gleichen oder vergleichbaren Bedingungen arbeitenden Menschen zurückgeht (Smentek 1991, 26f; siehe auch: Hunger 2000a; Janssen 2001). Dies bedeutet die Aufweichung gesellschaftlicher Standards. Diese Entwicklung darf keinesfalls geringgeschätzt werden, denn nur solange es gesellschaftliche Standards gibt, gibt es auch eine Abweichung von ihnen. Gesellschaftliche Standards zeichnen sich nun vor allem durch ihre Sozialität aus (Hochstadt 1995, 79). Mit dem Verlust von Standards geht auch deren bindende Kraft verloren; es entsteht die Gefahr einer Deregulierung, also eines Absinkens des erreichten Niveaus der Kollektivität²³⁶.

²³⁶ "Galt die Bauwirtschaft bisher als Modellfall von Konsensorientiertheit, bei dem die Tarifparteien lösungsorientierte Partnerschaftsmodelle entwickelten, so hat sich die Zusammenarbeit der Sozialpartner im Zuge des ökonomischen Strukturwandels deutlich verschlechtert: Tarifverträge gelangen nicht mehr regelmäßig zur Anwendung, die Organisationsgrade sowohl auf Gewerkschafts- als auch auf Arbeitgeberseite gehen immer stärker zurück und sogar der für die Bauwirtschaft bedeutsame Bestand der Sozialkassen wird mehr und mehr infrage gestellt" (Hunger 2000a, 72). Diese Beobachtung wird auch durch die zunehmend konfrontativen Tarifaueinandersetzungen in der Branche bestätigt.

Bezüglich der augenfälligsten Disparität bzw. Deregulierung, der illegalen Beschäftigung, heißt es von offizieller Seite: "Wenn es nicht gelingt, die illegalen Praktiken deutlich zurückzudrängen, droht eine nachlassende Akzeptanz geltender Regularien auch durch jetzt noch rechtstreuere Betriebe" (Senatsverwaltung ... 1996, 16). Und weiter: "Die Bekämpfung der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung darf nicht allein als ordnungsbehördliches Anliegen verstanden, sondern muß als gesamtgesellschaftliche Aufgabe angenommen werden. Halbherzige, d.h. nicht von allen Trägern des Wirtschafts- und Arbeitslebens wirksam unterstützte Maßnahmen gegen Rechtsuntreue wirken nicht nur zerstörerisch auf Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Sozialstrukturen, sondern auch zersetzend auf den freiheitlichen Rechtsstaat" (ebd., 106).

Es wäre fatal zu glauben, illegale oder irreguläre Beschäftigung einerseits und regulierte Beschäftigung andererseits seien lediglich zwei Phänomene des Bauarbeitsmarktes, die in "friedlicher Koexistenz" bestehen, sich also nicht gegenseitig beeinflussen. Vielmehr muss davon ausgegangen werden, dass die neue Qualität irregulärer Beschäftigung mittel- und unmittelbare Auswirkungen auch – und besonders – auf ein erreichtes Regulierungsniveau hat. Denn dieses gerät über seine empirische Infragestellung, also seine zurückgehende Bedeutung in der Praxis des Bauarbeitsmarktes, auch politisch zunehmend unter Druck. Praktisch hat das Vorhandensein irregulärer Beschäftigung schon jetzt neben den negativen Impulsen auf den Bauarbeitsmarkt nicht zu leugnende Auswirkungen: "Die Unterscheidungslinien bei der Fragmentarisierung sozialer Rechte verlaufen inzwischen längst nicht mehr allein entlang der Einteilung in deutsche und ihnen gleichgestellte Arbeitnehmer (EU-Inländer) auf der einen Seite und sonstige Ausländer, die unter den Anwerbestopp fallen, auf der anderen Seite. Inzwischen sind auch die inländischen Arbeitnehmer/innen zunehmend von dieser Tendenz zur sozial- und arbeitsrechtlichen Ausgrenzung in atypischen Beschäftigungsverhältnissen betroffen. Im Baugewerbe, wo die Tendenz zur 'Flucht aus dem Normalarbeitsverhältnis' schon lange vor der Beschäftigung osteuropäischer Wanderarbeiter registriert wurde, ist diese Entwicklung besonders weit vorgeschritten. Durch den Aufbau mehrgliedriger Subunternehmerketten bringen Konzerne, die als Generalunternehmer operieren, mittelständische Unternehmen in unmittelbare Konkurrenz mit unseriösen Anbietern, die schwarzarbeiten lassen, und zunehmend auch mit Unternehmen aus Ländern mit niedrigerem Niveau der Entlohnung und sozialen Absicherung. Es entstehen komplizierte und nicht mehr durchschaubare verschachtelte Geschäftsbeziehungen. Zusätzlich sorgt die große Zahl von Einsatzorten dafür, daß alleine durch Kontrollen eine umfassende Durchsetzung sozialer Standards unmöglich wird" (Cyrus 1995, 35).

In der Tat findet vor dem Hintergrund sich öffnender Grenzen, einer wachsenden Bereitschaft bzw. Notwendigkeit, grenzüberschreitend zu wandern, enger werdender Wirtschaftsräume, einer kaum noch nachzuvollziehenden Branchenstruktur mit ihren bekannten Hierarchieeffekten (Nachunternehmensketten) und vor allem einer unzureichenden Konjunkturlage (sowohl gesamtwirtschaftlich als auch und vor allem im Baugewerbe) eine Aufweichung ehemals gesicherter Standards statt. Es muss inzwischen davon ausgegangen werden, dass die Reichweite der Tarifverträge beschränkt ist und sich wahrscheinlich künftig (bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen) noch weiter verkürzen wird. Längst sind viele Bauarbeiter gezwungen, zu Bedingungen zu arbeiten, die (weit) unterhalb tarifvertraglicher Vereinbarungen liegen²³⁷. Die ins Land getragenen Disparitäten und die zugrunde liegenden (also die Disparitäten innerhalb eines Landes begründenden) Unterschiede der Lebens- und Arbeitsbedingungen zwischen den Ländern verschärfen sich aktuell; sie könnten sich aber – zynisch betrachtet – in Zukunft wieder entdramatisieren, dann nämlich, wenn kein Spielraum nach unten mehr vorhanden ist²³⁸.

Auf der einen Seite sorgen die wachsenden Disparitäten zwischen orts- und zeitgleich bestehenden Lohnarbeitsverhältnissen für enorme Spannungen in den Sozialsystemen. Auf der anderen Seite ist die Form der Qualifikationserzeugung und -bereitstellung in die öffentliche Debatte geraten. Losgelöst voneinander werden diese beiden Dinge diskutiert. Weiterhin muss auch der innere Zusammenhang zwischen Herstellungs- und Verwertungsprozess einerseits und Qualifikation und Qualifikationsentwicklung andererseits geklärt werden. Hier scheint es keine prinzipiellen Abweichungen zu geben: Egal von welchem theoretischen Hintergrund oder praktischen Interesse aus dieser Zusammenhang diskutiert wird – Ergebnis ist die aus praktischen oder theoretischen Überlegungen abgeleitete Auffassung, die Weiterentwicklung von

²³⁷ "Am schärfsten stellte sich ... die Situation in den Neuen Ländern dar. Dort ist der Verfall der Tarife schon sehr viel weiter fortgeschritten und in den Betrieben unseres Samples war es die Ausnahme, nach Tarif bezahlt zu werden. In der Niederlausitz, wo eine offizielle Arbeitslosigkeit über 20 vH gemeldet wird, die tatsächliche Arbeitslosigkeit ... aber auf annähernd 50 vH geschätzt wurde, wurde ... mehrfach gesagt, daß niemand mehr nach Tarif zahlt, ja daß die Tarife keine Rolle mehr spielten, daß alle Betriebe, die nach Tarif gezahlt hätten, inzwischen pleite wären. In der Tat hat sich dieses Bild ... dramatisch bestätigt: Die Lohnfindungsprozesse laufen dort ganz und gar an den tariflichen Regelungen vorbei ab. Die Höhe des Lohns ist dem 'freien Spiel des Marktes' überlassen. Das führt zu Löhnen, die weit unterhalb der tariflich vereinbarten liegen" (Hochstadt, Janssen 1998, 72f; siehe auch: Artus u.a. 1998).

²³⁸ Die Europäische Kommission und andere Verfechter des Theorems des Faktorpreisausgleichs würden dieser Vermutung mit Sicherheit widersprechen: Nicht die Angleichung nach unten, sondern nach oben ist, die richtigen politischen Rahmenbedingungen vorausgesetzt, demnach das Ergebnis von grenzüberschreitender Mobilität. Ernsthaft kann von dieser Bewegungsrichtung nicht ausgegangen werden. Bei bestehendem Arbeitskräfteüberangebot ist der Druck auf ein gegebenes Lohnniveau enorm und es sind nicht zuletzt die Verfechter neoliberaler Wirtschaftskonzepte, die Arbeitslosigkeit billig als Ausdruck eines zu hohen Lohnniveaus interpretieren.

Qualifikation, d.h. deren fortschreitende Aufwertung sei unbedingt erforderlich. "Flexible und schnelle Anpassung an neue Erfordernisse des Marktes, Rationalisierung und Steigerung der Arbeitsproduktivität setzen den Einsatz qualifizierter Fachkräfte voraus, und nicht deren Einsparung. Rationalisierungsstrategien sind erfolgreicher, wenn sie Qualifikation nutzen, statt sie zu entwerten ... Eine Arbeitskräftestrategie, die auf einen eigenen Fachkräftestamm verzichtet, zerstört selbst die Bedingungen ihres Funktionierens. Je mehr sie auf Fachkräfte verzichtet, desto mehr benötigt sie ... Je konsequenter eine solche Arbeitskräftestrategie also umgesetzt wird, umso zuverlässiger vermeidet sie, daß sie auf Dauer funktionieren kann" (Syben 1996, 418f). Syben nennt dies, wie schon ausgeführt, eine 'Qualifikationsfalle'. Auch von Arbeitgeberseite wird die Überzeugung von der Qualifikationsnotwendigkeit betont: "Die provokatorische Frage nach dem möglichen 'stillen Abschied vom Baufacharbeiter' verliert vor dem Hintergrund der aufgezeigten Trends (z.B. Qualitätsmanagement; S.H.) an Bedeutung. Dies gilt besonders für die europäischen Länder mit einem hohen Niveau der Bauarbeiterlöhne. Im Zuge des verschärften Wettbewerbs gewinnt die Qualifikation der Mitarbeiter im Gegenteil noch mehr an Bedeutung ... Für eine gewerksübergreifende Qualifikation der Mitarbeiter bildet das deutsche System der Bauausbildung eine sehr gute Grundlage. ... Denn eine breite berufliche Ausbildung ist der beste Garant für die erforderliche Anpassungsflexibilität der Fachkräfte gegenüber dem Wandel der Baunachfrage und der modernen Ausführungstechnik" (Küchler 1995, 51). Einigkeit besteht demnach in der Anerkennung der Qualifikations- und daher auch der Qualifizierungsnotwendigkeit²³⁹. Es ist damit aber noch nichts gesagt zu den Bedingungen einer erfolgreichen Qualifizierungspolitik. Denn die Einsicht in ein Erfordernis stellt noch nicht die Bedingungen seines Funktionierens her.

Mit der allgemeinen Übereinstimmung bezüglich der Zentralität von Qualifikation verliert die Diskussion um die möglichen negativen Auswirkungen der unregulierten Zusammenführung unterschiedlicher Regulierungssysteme mit der Konsequenz wachsender Disparitäten zwischen den Lohnarbeitsverhältnissen auf die Qualifikationsher- und -bereitstellung vordergründig an Gewicht. Es scheint nicht wirklich ein Problem zu sein. Und es soll gar nicht bezweifelt werden, dass gesamtgesellschaftlich der behauptete Trend zutrifft (der sich wegen der damit verbundenen steigenden Kapitalausstattung, die ja die Entwicklung von Qualifikation überhaupt erst erforderlich macht, ausdrückt in einem sich langfristig verringern den Anteil des für Löhne und

²³⁹ Auch in der vorliegenden Arbeit konnte gezeigt werden, dass in langer Frist das durchschnittliche Qualifikationsniveau am Bau gestiegen ist und dies sogar doppelt: Erstens ist der Anteil der qualifizierten Tätigkeiten auf der Baustelle angewachsen, zweitens ist der Anteil der qualifizierten Angestelltentätigkeiten in den Büros gestiegen. Doch konnte ebenfalls gezeigt werden, dass in jüngerer Vergangenheit dieser Trend nicht mehr vorliegt (siehe die Kapitel 4.3 und 5.3).

Gehälter verausgabten gesellschaftlichen Gesamtkapitals) – es ist dies der notwendige Weg kapitalistischer Produktion unter Konkurrenzbedingungen. Aber wichtig für die Betrachtung einer konkreten Situation, d.h. der aktuellen Entwicklungsstufe und der daraus hervorgehenden weitergehenden Trends ist die vom Grundprinzip womöglich erheblich abweichende Politik. Denn der einzelne Unternehmer ist nicht der ideelle Gesamtkapitalist und auch nicht nur eine Charaktermaske, sondern ein Mensch, der erstens innerhalb seiner Funktion Wahlfreiheiten genießt und zweitens und unter sozusagen verschobenen Konkurrenzbedingungen zur Auffassung kommen kann, dass der dem behaupteten alles überlagernde Trend genau entgegengesetzte Weg für ihn der richtige sei²⁴⁰. Gerade die europäische Bauindustrie gibt für diese Vermutung den empirischen Hintergrund: Dort ist unter national sehr verschiedenen Entwicklungsstufen und Produktionsmethoden offensichtlich ein Prozess eingeleitet worden, der in einer sich beschleunigenden Spirale den behaupteten Trend ins Gegenteil verkehrt; nicht mehr die vermehrte Anwendung von konstantem Kapital, sondern der Rückgriff auf menschliche Arbeitskraft unter Verzicht auf eine besondere Ausstattung mit langlebigen Produktionsmitteln (und deshalb auch unter Verzicht auf Qualifikation bzw. Qualifikationsentwicklung) scheint hier trendsetzend zu sein. Insbesondere die britische Situation belegt diese Aussage. Zwar ist damit zu rechnen, dass diese Strategie sich selbst überlebt, aber stringent, d.h. nicht aus theoretischen Überlegungen heraus, sondern vor der sich empirisch darstellenden Realität lässt sich dies nicht prognostizieren. Es könnte sein, dass auf Branchenebene sich die Spirale gerade vermittlels der Konkurrenzmechanismen und kurzfristigen Profitinteressen vor dem Hintergrund einer sich verschärfenden strukturellen, aber vor allem konjunkturellen Krise im Bausektor nach unten beschleunigt und sich die Notwendigkeit für das einzelne Unternehmen ergibt, eben durch den Verzicht auf eine bessere Kapitalausstattung des einzelnen Arbeitsplatzes selbst Träger dieser Entwicklung zu werden (Gefangenendilemma; Rürup 1995).

Der so formulierte Gegensatz zwischen theoretischer Überlegung und praktischer Strategie bewegt sich um die Frage nach der Rentabilität bzw. dem Rentabilitätsprinzip. Es steht außer Frage, dass der Zweck unternehmerischen Handelns die Erzielung von Profit ist. Profit kann aber nur gemacht werden, wenn rentabel produziert wird, d.h. nur Arbeitskraft verausgabt wird, die gesellschaftlich notwendig ist (oder weniger). Die Überprüfung dieser Fähigkeit findet auf dem Markt statt, wo der Profit rea-

²⁴⁰ Siehe dazu die in den Kapiteln 3.4 und 6.1 geführte Diskussion um die Durchsetzbarkeit von Produktionskonzepten, wo ja gesagt wird, dass diese unternehmerische Wahlfreiheit an bestimmte gesellschaftliche Vorgaben gebunden ist. So kann nicht jede beliebige Strategie zu jedem beliebigen Zeitpunkt erfolgreich verfolgt werden. Vielmehr muss eine gewisse Entsprechung der Bedingungen vorliegen.

lisiert wird. Nun lässt sich Rentabilität sowohl kurz- als auch langfristig fassen. Es kann davon ausgegangen werden, dass ein Unternehmen das Interesse hat, dauerhaft wettbewerbsfähig zu sein, also auf lange Sicht vom gesellschaftlichen Reichtum zu schöpfen, also langfristig am Markt präsent zu sein. Diese Überlegung führte in der Vergangenheit zu der Überzeugung, das Rentabilitätsprinzip sei langfristig angelegt²⁴¹. In dieser Lesart liegt es in der Tat nahe, zu vermuten bzw. zu konstatieren, Rentabilität ließe sich dauerhaft nur erzielen, wenn die Kapitalausstattung sich erhöht. Geht man aber davon aus, dass Rentabilität auch und vielleicht sogar vor allem kurzfristig gedacht wird, die Unternehmensstrategie sich also auf die Erzielung von Profit nicht auf lange, sondern auf kurze Sicht richtet²⁴², dann muss diese Überlegung neu angestellt werden. Zu dieser Möglichkeit trägt auch eine sich auf spezifische Art darstellende Konkurrenzsituation bei, in der langfristige Strategien womöglich nicht mehr taugen bzw. zu einem aktuellen Wettbewerbsnachteil, also zu Profit einbußen führen (z.B. das britische System der *self-employed*). Wenn das so ist, ist es auch denkbar, dass in der europäischen Bauwirtschaft sich das Prinzip der wachsenden Kapitalausstattung ins Gegenteil verkehrt, auch wenn diese Strategie – von außen betrachtet – in eine Sackgasse führt.

Dieser Begründungszusammenhang führt zurück zur Frage nach der Qualifikation, und allgemeiner: nach der Regulierungsdichte von Lohnarbeitsverhältnissen. Wenn kurzfristige Profitinteressen handlungsleitend sind bzw. sich aus der Marktlage, d.h. der Konkurrenzsituation hinterrücks ergeben, dann führt das nicht nur zu einer zurückgehenden Bereitschaft, in die Ausrüstung, sondern auch zu einer ebenso zurückgehenden Bereitschaft, in die Arbeitskräfte zu investieren. Investitionen in die Arbeitskräfte betreffen sowohl deren Ausbildung als auch das Regulierungsniveau. Eine hohe Regulierungsdichte, also ein hohes Niveau der Kollektivität, geht zusammen mit einer kollektiv geregelten Form der beruflichen Ausbildung, die nicht auf kurzfristige Verwertungsinteressen eines einzelnen Unternehmens ausgerichtet ist, sondern auf die gesellschaftlichen Erfordernisse einer Reproduktion, d.h. Erhaltung von Qualifikation.

²⁴¹ Diese allgemeine Langfristigkeit unternehmerischen Agierens und darauf aufbauender Strategien ist ein wesentliches Charakteristikum des seit einiger Zeit "Rheinischer Kapitalismus" genannten für viele europäische Staaten typischen Regulierungs- und Organisationsmodells (Hunger 2000a; Soskice 1994b; Soskice, Hancké 1996).

²⁴² Insbesondere unter Berücksichtigung der Möglichkeit, in einem Gefangenendilemma zu stecken, also gar nicht bewusst oder aktiv Betreiber einer spezifischen Verwertungsstrategie zu sein, sondern zu einem spezifischen Verhalten *gebracht* zu werden, macht unter dem Vorzeichen sich verschärfender Wettbewerbsbedingungen bei Ent- oder Bestehen ganz erheblicher Preisdifferenzen zwischen den Anbietern – und zwar sowohl der Anbieter von Arbeitskraft als auch der Anbieter von Bauprodukten – solches Verhalten durchaus Sinn innerhalb der kapitalistischen Verwertungslogik.

Wenn aus kurzfristigen Profitinteressen heraus nicht-regulierte Lohn- und Arbeitsverhältnisse geschlossen werden, dann erwächst daraus in der Tat eine Gefährdung des erreichten durchschnittlichen Ausbildungsniveaus und damit des Ausbildungssystems als Regelungsinstanz im Konkreten wie im Abstrakten insgesamt, weil solche Arbeitsbeziehungen ja nur deshalb konkurrenzfähig sind, weil sie nicht mit zusätzlichen Kosten belastet werden, die über die aktuelle Vertragserfüllung hinausreichen. Ausbildung von Nachwuchs liegt nicht im Interesse der Vertragsparteien. Gegenüber derartigen Arbeitsverhältnissen sind solche Marktteilnehmer benachteiligt, die ein längerfristiges Interesse haben und deshalb Ausbildung zu ihren Aufgaben zählen. Selbst bei einer Umverteilungsinstanz wie den Sozialkassen, die alle Betriebe des Baugewerbes an den erforderlichen Ausbildungskosten beteiligt, findet eine Aushöhlung des Systems statt, weil das Angebot an Ausbildungsplätzen insgesamt zurückgeht, wenn sich immer mehr Firmen zu nicht-regulierten Arbeitsverhältnissen entschließen. Die Aufrechterhaltung eines spezifischen Ausbildungsniveaus ist nur möglich bei ausreichender Beteiligung der Firmen und genügend vielen Beschäftigungsverhältnissen, die auf einer regulierten Ausbildung aufbauen. Wenn die Basis für ein gegebenes Ausbildungssystem zu klein wird, ist nicht nur die Bereitstellung qualifizierter Beschäftigter infrage gestellt, sondern auch die technische und somit produktive Dynamik des gesamten Sektors. Denn das ist ein notwendiger Nebeneffekt von nicht regulierten und am Ausbildungssystem vorbeilaufenden Arbeitsverhältnissen: Nur die gegebene, d.h. erreichte und verallgemeinerte Produktivität ist wettbewerbsrelevant; für eine Verbesserung der Produktionsmethoden und Erhöhung der Produktivität ist kein Raum²⁴³.

Auch in der europäischen Bauwirtschaft überwiegt die Tendenz zur wachsenden Kapitalausstattung und damit der ansteigenden Bedeutung adäquat, also gut ausgebildeter Arbeitskräfte; mit beidem wird die Beschäftigtenproduktivität gesteigert. Auf Baustellen in Deutschland arbeiten heute deutlich weniger Menschen als früher; die Produktivitätssteigerung im deutschen Baugewerbe ist überdurchschnittlich hoch und wird in erster Linie durch den vermehrten Einsatz von Maschinen, einer straffen Arbeitsorganisation und eben qualifizierten Beschäftigten erreicht. Aber ein Blick über die Grenze nach Großbritannien zeigt, dass es sich dabei nicht um einen zwangsläufi-

²⁴³ Diese Behauptung lässt sich sehr gut mit der britischen Situation belegen. Dort gibt es praktisch keine berufliche Ausbildung und auch keine Weiterbildung mehr (Clarke, Wall 1995, 1996, 1998a und b). Gerade bei der dominierenden Form der Beschäftigung, dem Arbeiten auf eigene Rechnung, also dem Auftreten am Markt als self-employed ist nur die bereits erzielte Qualifikation marktrelevant und nur sie drückt sich im Marktpreis aus. Wer in diesem System (sich oder andere) ausbildet, verschlechtert seine Marktbedingungen. Mit Ausbildung verbundene Kosten wurden konsequent externalisiert.

gen oder allein möglichen Trend handelt. Über die bereits skizzierte Entwicklung, also das Zusammenwachsen der (Arbeits-)Märkte, ist ein Überschwappen der dortigen Entwicklung nach Deutschland nicht mehr auszuschließen. Damit ist der behauptete Zusammenhang zwischen Regulierung und Qualifikation evident.

Mit dieser Argumentation soll nicht, wie das gelegentlich passiert, das deutsche Modell als paradigmatisch vorangestellt werden. Doch lässt sich ein je typisches Kollektivitätsbewusstsein konstatieren, das zu unterschiedlichen Sozialsystemen und genauso unterschiedlichen industriellen Beziehungen geführt hat. Es lässt sich weiterhin ein hohes Niveau der Individualität (also – von vorne gelesen – ein niedriges Niveau der Kollektivität) in Großbritannien feststellen, ohne sich dem Vorwurf der ideologischen oder nationalen Befangenheit auszusetzen. Genau dieses niedrige Niveau der Kollektivität, das alle Bereiche der Produktion und Reproduktion umfasst, hat zum bekannten Verlust von Wettbewerbsfähigkeit der britischen Baubranche zumindest beigetragen. Gleichzeitig findet über die Migration der Bauarbeiter sozusagen ein Export dieses Systems statt, der zu den bereits diskutierten Schwierigkeiten bsp. in Deutschland führt. Jedoch geht es überhaupt nicht nur um den Import von auf Deregulierung setzenden Modellen oder allgemein um ins Land getragene Disparitäten. Vielmehr muss davon ausgegangen werden, dass insgesamt eine solche deregulative Tendenzen unterstützende und sogar vorantreibende Situation vorliegt, die nicht nur in den traditionell oder jüngst weniger intensiv regelnden Ländern besteht und von dort ausstrahlt, sondern unter dem Eindruck einer sich grundlegend gewandelten ideologischen Verfasstheit überall alternative Organisationsmodelle abzulösen beginnt.

7.2 Die deutsche Vereinigung als Ausgangspunkt für einen Paradigmenwechsel

Die mit der Öffnung der Arbeitsmärkte in Europa und zusätzlich in der Folge der politisch-ökonomischen Umbrüche in Mittel- und Osteuropa entstandene Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte hat der sowieso seit ihrer Krise in den achtziger Jahren in Folge des sich etablierenden Verdrängungswettbewerbs immer stärker über den Preis konkurrierenden Baubranche die Möglichkeit gegeben, das bis dahin fraglos zumindest dem Anspruch²⁴⁴ nach bestehende "Lohnkartell" zu brechen und die bisher nicht im Wettbewerb stehenden Löhne in den zwischenbetrieblichen Konkurrenzkampf zu re-

²⁴⁴ Zum soziologischen Konzept der Normalität, das sich hinter diesem "Anspruch" verbirgt, siehe: Voswinkel, Lücking 1996. So ist die Rolle, die Bauarbeitgeber und ihre Verbände in der Industrieverbandsstruktur spielen, zumindest prekär. Über ihre vom "Normalitätsstandpunkt" abweichende Position entsteht eine Sonderrolle, die zu einem Sozialprestige geführt hat, das sowohl Beschäftigte als auch Unternehmer diskriminiert.

integrieren (Baumann u.a. 1997b; Schnepf u.a. 1998). Unabhängig davon, in welchem Maße dies bisher tatsächlich geschehen ist, ist so doch über den Verlust der normativen Kraft von tariflichen Vereinbarungen, insbesondere von quantitativen Regelungen wie der Höhe des zu zahlenden Lohns, die Gefahr einer kosteninduzierten reduktiven Spirale gegeben. Syben (1998, 21) verwendet dafür das Argument der Rekursivität nach Ortmann (1995): "Als rekursiv bezeichnet man Prozesse, bei denen eine Operation gewissermaßen in einem zweiten Durchgang erneut auf das Resultat angewendet wird, das sie im ersten Durchgang hatte." Das bedeutet, dass eine negative Vorgabe zu einer negativen Entwicklung führt, die womöglich die Überwindung der Vorgabe zum Ziel hat, sie tatsächlich aber bestätigt und verschärft. In Bezug auf die Löhne als Moment des Wettbewerbs im Bausektor hieße das, dass sie gesenkt werden würden, um die Wettbewerbsposition zu verbessern. Die Folge wäre eine sich verschlechternde Qualifikationsstruktur der Belegschaften. Je schlechter aber die Qualifikation als zunächst nicht-preislichem Aspekt von Wettbewerb, desto stärker muss die preisliche, also Kostenseite des Wettbewerbs in den Vordergrund treten. Diese niedriger qualifizierten Belegschaften müssen also Lohnreduzierungen in Kauf nehmen, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen (ebd.). Damit ist die erste Schleife der reduktiven Spirale vollendet; die zweite kann beginnen. Dasselbe Argument findet sich in Bezug auf staatliche Politik unter den Vorzeichen zunehmender Internationalisierung auch bei Scharpf (1997), wo es "downward spiral of competitive deregulation" heißt.

Noch zu Beginn der neunziger Jahre herrschte in der westdeutschen Bauwirtschaft ein Mangel an qualifizierten Beschäftigten, der sich durch fortbestehenden Nachwuchsmangel zu verschärfen drohte (Clauß 1993). Dies war keine neue Situation, vielmehr drückte sich darin der fortschreitende Attraktivitätsverlust der Baubranche gegenüber anderen Wirtschaftssektoren außerhalb der witterungsabhängigen, unsteten und körperlich anstrengenden Bauarbeit und außerhalb der industriellen Fertigungsberufe aus, die gerade von den Schulabgängern (im Vergleich zur schon erwerbstätigen Bevölkerung mit tradierteren Biografieentwürfen) eher als attraktive Arbeitsplätze gesehen wurden. Die Baubranche war schon damals häufiger mit der Situation konfrontiert, nicht alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen zu können (Pahl, Syben 1995, 12f). Verstärkt wurde (und wird) dieses Rekrutierungsproblem noch durch den säkularen Bildungswandel, in dessen Folge die Hauptschulen, die traditionell als Lieferanten von Bauarbeitern fungierten, gegenüber weiterführenden Schulen an Bedeutung verloren. Die Bauwirtschaft wurde so immer stärker auf eine "Restbevölkerung" (Lutz 1990) verwiesen, die sich aus den am "wenigsten entwicklungsfähigen Jugendlichen" (Pahl, Syben 1995, 10) zusammensetzt.

Insbesondere die deutsche Vereinigung führte dann schnell zu einem auch in seiner Dimension außergewöhnlichen Sonderboom. Die Anzahl der Baubetriebe erhöhte sich in der Folge von 1989 bis 1995 um annähernd neun Prozent im Westen Deutschlands; in den neuen Ländern erhöhte sich die Zahl der Baubetriebe in nur vier Jahren von 1991 bis 1995 auf mehr als das Doppelte (+126,6 vH). Erst 1996 drückte sich das Ende der vereinigungsbedingten Sonderkonjunktur in einem Rückgang der Zahl der Baubetriebe um mehr als 11 Prozent bundesweit aus. Wenigstens bis 1998 stieg die Zahl der Baubetriebe allerdings wieder kontinuierlich an.

Mit diesem Sonderboom ging ein besonders hoher Bedarf an Arbeitskräften einher, der mit dem Angebot auf dem einheimischen Arbeitsmarkt kurzfristig nicht gedeckt werden konnte. Wäre es früher, das heißt vor dem historisch erreichten Stand der westeuropäischen Integration und vor der Öffnung der Grenzen zu Mittel- und Osteuropa, zu dieser Verknappung gekommen, so hätten die Unternehmen wahrscheinlich mit den üblichen Mitteln der Arbeitskräfteallokation, der forcierten Rationalisierung und der Weitergabe sich erhöhender Preise an die Nachfrager etc. reagiert. In der neuen Situation jedoch konnten die Unternehmen einerseits nur noch bedingt auf dieses tradierte Maßnahmenbündel zurückgreifen. Vor allem der gesättigte Markt mit den damit verbundenen Überkapazitäten trug dazu bei, dass nicht ohne weiteres auf gewohnte Mittel zurückgegriffen werden konnte. Insbesondere Kostensteigerungen, die über höhere Löhne als Mittel der Anwerbung von Beschäftigten entstanden wären, hätten kaum an die Nachfrager weiter gegeben werden können. Aber auch die geringe Zahl hinreichend qualifizierter Bauarbeiter beschränkte diesen Rückgriff. Andererseits bestand auch gar nicht die Notwendigkeit dazu. Denn die gesamteuropäische Integration führte zu einem plötzlichen Angebot an einsetzbaren Arbeitskräften, mit dem nicht nur der akute Bedarf gedeckt werden konnte. Diese neuen Arbeitskräfte waren darüber hinaus noch erheblich billiger als die einheimischen, für die zu diesem Zeitpunkt tarifliche Bezahlung noch normal war (Schnepf u.a. 1998). Nicht nur Arbeitskräfte, auch Unternehmen aus den "neu erschlossenen" Gebieten Europas traten damals erstmalig auf dem deutschen Markt auf – ebenfalls aufgrund der sich verändernden Nachfragestruktur der einheimischen Unternehmen, die nicht nur ausländische Arbeitskräfte gezielt anwarben, sondern auch ausländische Anbieter. Diese neue Tendenz vollzog sich im Rahmen einer sich sowieso entwickelnden Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen (siehe dazu die verschiedenen Beiträge zum Komplex "Vom Bereitsteller zum Dienstleister")²⁴⁵. Die Möglichkeit, über nach Deutsch-

²⁴⁵ Bernd Mansel (2000, 16) verweist in diesem Zusammenhang auf den Vizepräsidenten des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Heinz A. Schüssler, der während einer Veranstaltung am Rande der bautec 2000 in Berlin sagte, Anfang der neunziger Jahre seien ausländische Unterneh-

land entsandte ausländische Arbeitnehmer Produktionskosten zu reduzieren, fiel also zusammen mit dem sowieso sich etablierenden generellen Trend der Auslagerung einzelner Produktionsschritte bzw. -abschnitte (Hunger 2000a, 36). Wichtig dabei ist die Reihenfolge der Neustrukturierungsmaßnahmen: Nicht die Internationalisierung des Baumarktes oder des Bauarbeitsmarktes hat zu der Neuformierung der Produktion geführt, sondern die Bestrebungen der Bauunternehmen, die Produktion in einem schärfer werdenden Wettbewerb effektiver zu gestalten, führten zur Etablierung einer neuen internationalen Arbeitsteilung, die allerdings unterstützt wurde durch die Politik der damaligen Bundesregierung. Da in den anderen Ländern Westeuropas früher als in Deutschland die Baukrise einsetzte und früher nationale Entsendegesetze eingeführt wurden, wurde Deutschland zum wichtigsten Zielland internationaler Wanderungsströme. Diese Verbindung verschiedener Aspekte führte Anfang der neunziger Jahre zur radikalen Umstrukturierung des deutschen Baumarktes.

Dass die deutschen Bauunternehmen trotz der juristisch längst bestehenden Möglichkeit vor der politischen Zeitenwende nicht auf Arbeitskräfte aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft zurückgriffen (vgl. Sandbrink 1998), lag in erster Linie an der nicht bestehenden Notwendigkeit und noch davor an den in traditionellen Mustern verharrenden Arbeitskräfteeinsatzstrategien. Überhaupt war nicht nur die deutsche, sondern die westeuropäische Bauwirtschaft insgesamt bis in die achtziger Jahre hinein wenig betroffen von den in anderen Wirtschaftszweigen zunehmenden Europäisierungstendenzen. Erst mit dem Vereinigungsboom und den neuen Möglichkeiten nach dem Ende der Blockkonfrontation änderte sich das. In den neunziger Jahren ist aus der "integrationsresistenten" Bauwirtschaft die Branche mit den meisten grenzüberschreitenden Beteiligungen geworden. Fast ein Zehntel aller registrierten Zusammenschlüsse entfielen 1995 auf die Bauwirtschaft (Schnepf u.a. 1998, 10). Parallel dazu (bzw. unterhalb der in den Konzentrationsstatistiken erfassten grenzüberschreitenden Beteiligungen und Übernahmen) gewann die Beschäftigung von Arbeitnehmern aus den mittel- und osteuropäischen Staaten und schließlich aus dem EU-Ausland massiv an Bedeutung.

Jedoch kehrten die Unternehmen nach dem Ende des Sonderbooms nicht zu den früheren Formen des Arbeitskräfteeinsatzes zurück. Vielmehr lässt sich die Anfang der neunziger Jahre eingetretene strategische Neuausrichtung als Initiierung für die seit-

men angelockt worden, um die notwendigen Baukapazitäten zur Verfügung zu stellen, die im Zuge der deutschen Vereinigung benötigt worden seien. Auf der selben Veranstaltung verwies der Bundesvorsitzende der IG BAU, Klaus Wiese, auf die seiner Meinung nach gravierendere Rolle der illegalen und halblegalen Praktiken, die sich in dieser Zeit eingenistet hätten und nun nur schwer wieder zu beseitigen wären (ebd.).

dem bekannte bewusste Einbeziehung von Anbietern aus dem europäischen Ausland verstehen. Das Verhalten der Unternehmen hat sich also aufgrund der sich Anfang der neunziger Jahre ergebenden Situation dauerhaft verändert. Zunächst lässt sich dies an der Ersetzung inländischer durch ausländische Arbeitskräfte erkennen. Damit geht jedoch eine weitere Verschiebung in der Wettbewerbsposition der Betriebe einher, so dass sich diese Arbeitskräfteeinsatzstrategie keineswegs auf sich selbst beschränkt, sondern zu vielfältigen weiteren strukturellen Änderungen führt. "Für die an sich überwiegend auf den inländischen Markt ausgerichtete Bauwirtschaft hat trotzdem die zunehmende europäische Arbeitsteilung bereits zu einer nachhaltigen Veränderung der Angebotsbedingungen geführt. So hat der Wettbewerb mit ausländischen Subunternehmen generell und insbesondere mit Bauunternehmen, die ausschließlich so genannte Billigarbeitskräfte beschäftigen, bereits so stark zugenommen, dass immer mehr inländische Baukapazitäten vom Markt verschwunden sind. Schätzungen zufolge liegt der Anteil dieser Niedriglohnbeschäftigten an der Gesamtzahl der gewerblichen Arbeitnehmer im Bauhauptgewerbe inzwischen bei knapp einem Fünftel. Dieser strukturelle Anpassungsprozeß in der Bauwirtschaft in einem zusammenwachsenden Europa ist noch keineswegs abgeschlossen und dürfte sich auch in konjunkturell wieder besseren Zeiten fortsetzen" (Zentralverband ... b 1998, 39).

Weiterhin geht mit dieser veränderten Arbeitskräfteeinsatzstrategie auch ein sich veränderndes Verständnis des bis dahin weitgehend außerhalb der Diskussion stehenden und seit den fünfziger und sechziger Jahren praktizierten korporatistisch geprägten betriebsübergreifend und branchenweit angewendeten Regulierungsmusters einher. Zu diesem für die Bauwirtschaft typischen Regulierungsmuster zählen in erster Linie die Sozialkassen mit allen damit verbundenen weiteren Regelungen und Anwendungen. Die Sozialkassen als Ausdruck einer betriebsübergreifenden, branchenweiten Regulierung des Bauarbeitsmarktes und das damit eng verknüpfte System der Flächentarifverträge brauchten erstens starke Tarifparteien, die über ihre Normsetzungsmacht die Vereinbarungen durchsetzen konnten, und zweitens die Bereitschaft der Betriebe, sich einer gemeinsamen Branchenlogik unterzuordnen. Dies war gewährleistet, solange tatsächlich Lohn- und Arbeitsfragen außerhalb des Wettbewerbs standen und Trittbrettfahren wenn schon nicht immer verhindert werden konnte, doch keine Chancen auf eine dauerhafte Etablierung am Markt in Aussicht stellte. Jedoch hat sich dies über die auseinander laufenden Interessen der Betriebe und der zunehmenden Möglichkeit, über Außenseiterkonkurrenz Nachteile zu erleiden, inzwischen sehr geändert. Weder die Sozialkassen, noch das System der "kollektiven Rationalität" (Streeck 1983) noch die Verhandlungsmacht der Tarifparteien genießen Bestandsschutz. Zwar kann ein enormes Beharrungsvermögen nicht übersehen wer-

den, doch bedeutet dies längst keine Überlebensgarantie: In der von Unternehmen zu einem guten Teil selbst geschaffenen neuen Situation wird es betriebswirtschaftlich zunehmend rational, sich nicht mehr in ein gemeinsames Brancheninteresse einzuordnen, sondern dieses gerade zu ignorieren und entschieden betriebsparkuläre Strategien zu verfolgen (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 118ff). Der Austritt einzelner Landesverbände der Arbeitgeber aus dem gemeinsamen Bundesverband (der als Verbandsverband aufgebaut ist) ist dafür beredtes Beispiel. Die erstmalige Kündigung von Tarifverträgen im Osten Deutschlands 1996 durch den Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (und dann auch des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes) mit der Begründung der desolaten Wirtschaftslage in den neuen Ländern belegt die verschobenen Blickweisen²⁴⁶. Die Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen schließlich forderte bereits die ersatzlose Abschaffung der Sozialkassen des Baugewerbes (Hunger 2000a, 74). "Durch die veränderte Wettbewerbssituation wurde ihre Legitimation (also die der Sozialkassen; S.H.) ... immer mehr infrage gestellt. Zum einen empfanden viele Unternehmen das System angesichts der veränderten Rahmenbedingungen zunehmend als zu teuer, zum anderen wurde ihm durch die systematische Beschäftigung von aus dem Ausland entsandten Arbeitnehmern, die nicht zur Abgabe von Sozialbeiträgen in Deutschland verpflichtet waren, sukzessive die finanzielle Grundlage entzogen" (ebd.).

Es darf jedoch sehr daran gezweifelt werden, ob diese sich selbst isolierende Strategie dauerhaft erfolgreich sein wird. Immerhin gibt es ja noch den als Strukturwandel bezeichneten Wechsel "vom Bereitstellungsgewerbe zum Dienstleister", der die überbetriebliche Koordination und auch Kooperation zentral und geradezu systematisch braucht. Es kann also eine Umstrukturierung der Baubranche konstatiert werden, die einerseits Betriebe zusammenführt, andererseits aber Betriebe atomisiert. Die *neue Rationalität* übersteigt den einzelbetrieblichen Rahmen, indem über die verlängerte Wertschöpfungskette ganz unbestreitbar der Zwang wächst, in größeren Maßstäben zu denken und zu handeln, als es der einzelne Betrieb ermöglicht. Gleichzeitig aber wirft genau dieselbe neue Rationalität jeden und insbesondere die vielen kleinen und

²⁴⁶ 2002 wurden der Bundesrahmentarifvertrag und der Rahmentarifvertrag Angestellte im Bauhauptgewerbe von den Arbeitgeberverbänden zum 30. April erneut gekündigt. Der Forderungskatalog umfasst z.B. die Streichung oder Kürzung des Fahrgeldes, der Verpflegungszuschüsse und der Überstundenzuschläge. Die Möglichkeit, den Lohn um zehn Prozent zu senken, soll durch eine allgemeine Tarifabsenkung im Osten Deutschlands verallgemeinert werden. Darüber hinaus soll die Arbeitszeitflexibilität erheblich ausgeweitet werden. Im Gerüstbauerhandwerk wurden alle bestehenden Tarifverträge gekündigt, darunter auch der Tarifvertrag für die Sozialkassen des Gerüstbauergewerbes. Insgesamt zeigen diese Beispiele über den derzeitigen Zustand am Bau, dass die gemeinsame Basis der Vertragsparteien nicht mehr sehr tragfähig zu sein scheint (vgl. z.B.: Der Grundstein 4/2002).

kleinsten Betriebe der Branche über den sich verschärfenden Wettbewerb und die prekärer gewordene Notwendigkeit, rentabel zu produzieren, aber auch über die teilweise zerstörerischen Abhängigkeiten auf sich selbst zurück.

Ein weiteres Ergebnis dieser neuen Strategien ist die sich entwickelnde Prekarisierung der kleinen Betriebe. Zwar kann gesagt werden, dass die vielen Klein- und Kleinstbetriebe, die das Baugewerbe ja im Wesentlichen ausmachen, schon immer am unteren Ende der Entscheidungshierarchie standen (immerhin ist diese nicht oder kaum vorhandene Entscheidungskompetenz das zentrale Merkmal des Bereitstellungsgewerbes, als das die Baubranche noch immer verstanden wird). Doch hat sich diese Position über die Neuformierung der Branche noch verstärkt. Das stärkste für diese Behauptung ins Feld zu führende Indiz ist die besondere Krisenbetroffenheit der Kleinbetriebe. Je kleiner ein Betrieb, desto größer ist die Gefahr, in Konkurs zu gehen oder sonstwie vom Markt zu verschwinden (Hochstadt u.a. 1999, 120). Damit einher geht auch die Umsatzkonzentration auf die wenigen großen Betriebe und Unternehmen der Branche bei gleichzeitiger Beschäftigungskonzentration auf die kleinen Betriebe (Schütt 1996, 12; Rußig u.a. 1996).

Über die sich Anfang der neunziger Jahre ergebene besondere Situation des Arbeitskräftemangels auf der einen und des plötzlichen zusätzlichen Arbeitskräfteangebots auf der anderen Seite hat sich die Arbeitskräfteeinsatzstrategie der Bauunternehmen also dauerhaft verändert. Im Zuge dieser Veränderung treten inländische in direkte Konkurrenz mit ausländischen Arbeitskräften. Über diese Konkurrenz geraten ehemals konsensuelle Regulierungsmodi in die Kritik, weil sich die Betriebe entlang ihrer Position im Wettbewerb und ihrer Fähigkeit, sich in der neuen Situation zurechtzufinden, auseinander entwickeln.

7.3 De-Regulierung oder Re-Regulierung

Tatsächlich lässt sich in der deutschen Bauwirtschaft derzeit eine widersprüchliche Entwicklung feststellen: Einerseits kann behauptet werden, dass staatlicherseits eher eine Regulierung oder sogar Re-Regulierung stattfindet (modifizierte Wiedereinführung des Schlechtwettergeldes, Inkrafttretung der EU-Entsenderichtlinie, Fortführung des Entsendegesetzes, Verschärfung der Kontrollen, Re-Etablierung des Kündigungsschutzgesetzes, Einführung einer erweiterten Generalunternehmer- bzw. Kettenhaftung, Neuordnung der Berufsausbildung), andererseits ist in der Baupraxis eher eine Deregulierung im Gange, die sich festmachen lässt an der noch immer andauernden

Verbands- und Tariffucht vieler Unternehmen und der zunehmenden Verbetrieblung der tariflichen Strukturen mit wachsendem Entscheidungsspielraum für die betrieblichen Akteure. Die Schwächung der zentralen Interessenvertretungsebene, die so zumindest ermöglicht wird, führt gemeinsam mit dem wachsenden Druck, der, verursacht durch einen enormen Preiswettbewerb, auf die betrieblichen Interessenvertreter ausgeübt wird, zu der Gefahr der Absenkung eines erreichten Niveaus der sozialen Sicherheit (Schütt 2000 – siehe auch: Deppe, Wendl 1999, 155). Forciert wird diese Entwicklung durch die sich etablierende Branchenstruktur mit einer ausgeprägten vertikalen Integration. Allgemein wird die aktuelle Situation als durch die politischen Umbrüche im Europa der achtziger und neunziger Jahre und der anhaltenden konjunkturellen und strukturellen Krise der deutschen Bauwirtschaft verursacht gesehen. Auch die Beobachtung, dass die Zahlen der temporär auf dem deutschen Bauarbeitsmarkt beschäftigten EU- oder MOE-Arbeitnehmer seit einiger Zeit zumindest nicht mehr steigen, vielleicht sogar zurückgehen (vgl. Bosch, Zühlke-Robinet 2000 und Zühlke-Robinet 1998), ändert daran nichts. Dies deutet nochmals darauf hin, dass mit den Veränderungen im ersten Jahrfünft der neunziger Jahre ein Prozess initialisiert wurde, der sich inzwischen selbst trägt, d.h. der Preis- und Verdrängungswettbewerb ist noch immer enorm und die Bereitschaft der Bauunternehmen, sich aus dem traditionellen Konsens der Branche zu verabschieden, nimmt eher zu als ab (Schütt 1998)²⁴⁷.

Damit wächst der von den Unternehmen selbst ausgeübte Druck zur Auflösung von angeblich den Markt und den Wettbewerb behindernden Regelungen. Dazu gehört nicht nur der Widerstand der Arbeitgeber und ihrer Verbände gegen die Wiedereinführung des Schlechtwettergeldes, sondern auch das beständige Kratzen an der Handwerksordnung und dem Berufsbildungssystem (Zühlke-Robinet 1999a). Selbst die Sozialkassen sind nicht mehr davor gefeit, auf ihre Existenznotwendigkeit hin befragt zu werden (Hunger 2000a; Schütt 2000). So ist ständig die Möglichkeit gegeben, dass auch die Ruhe an der staatlichen Deregulierungsfront zu Ende geht.

Entgegen der Aussagen in neoliberalen Lehrbüchern trägt die Reduzierung der Reglungsdichte, häufig im Verbund mit einer stärkeren Lohndifferenzierung (vor allem zu Lasten der unteren Einkommenschichten), keineswegs zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze bei, schon gar nicht sozusagen naturwüchsig. Auch ist damit nicht die

²⁴⁷ Siehe auch die Statements der im Rahmen des Projekts "Standardisation and Skills" interviewten Experten, die darauf hinauslaufen, dass der Markt kaputt sei und deshalb Innovation und Qualifikation wie alles, was mit Kosten verbunden ist, mehr und mehr der Betriebslogik, d.h. der unmittelbaren Rechenbarkeit zum Opfer fielen (Forschungsschwerpunkt ... 1999).

Entdiskriminierung niedrig Qualifizierter zu erreichen. Das Gegenteil trifft zu, wie Bosch (1999a) am Beispiel der US-Bauwirtschaft zeigt. Bei zurückgehenden Einkommen wächst weder die Bereitschaft der Unternehmen, in die davon betroffenen Beschäftigtengruppen (also die niedrig Qualifizierten) zu investieren, noch nimmt die Produktivität dieser Beschäftigten zu (ebd.; siehe auch Bosch 1998 und 1999b). Empirische Beobachtungen legen den Schluss nahe, die Umsetzung neoliberaler Deregulierungsstrategien führe in mittlerer Frist zu einer Unterversorgung der Bauunternehmen mit qualifizierten Beschäftigten, die im Zeitverlauf sogar an Schärfe gewinnt. In den USA z.B. wurden in einigen Staaten die früher verbindlichen Mindestlöhne abgeschafft, die Gewerkschaftsbindung der Betriebe aufgebrochen und die für die Ausbildung praktizierte Umlagefinanzierung beendet. In der Folge kam es mit einer Verzögerung von einiger Zeit zu einem Abbau von Ausbildungsplätzen. Dieser Abbau war um so stärker, je mehr Deregulierungsmaßnahmen parallel durchgeführt wurden. Da es sich dabei um einen sich verallgemeinernden Trend handelte, wurden alsbald Klagen über einen eklatanten Fachkräftemangel geführt (Bosch 1999a). Die Betriebe waren in die "Qualifikationsfalle" getappt: Je mehr sie sich aus der Ausbildung zurückzogen, desto größer wurden ihre Probleme, qualifizierte Fachkräfte zu finden.

Die Absenkung der tariflichen Regelung auf die betriebliche Ebene mit dem vorrangigen Ziel, Arbeitskosten zu senken, führt zu einer sich selbst bestärkenden Dynamik, die über die Fokussierung auf den Preiswettbewerb die Erosion des Flächentarifvertrages vorantreibt (Deppe, Wendl 1999). Gerade das Beispiel der US-Bauwirtschaft zeigt darüber hinaus, wie *einfach* es ist, einen irrationalen Prozess zu beginnen. Die Betriebe haben über betriebswirtschaftlich zunächst rationales Handeln einen volkswirtschaftlich und als Konsequenz eben doch auch betriebswirtschaftlich irrationalen Wettlauf mit kontraproduktivem Ergebnis initiiert. Dieser Befund bestätigt das Konzept der reduktiven Spirale oder Rekursivität. Dieser Prozess ist aufzuhalten, wenn er rechtzeitig erkannt wird. Jedoch handelt es sich beim amerikanischen Markt weitgehend um einen geschlossenen Raum, der sich aus Binnenangebot und Binnennachfrage speist. Beim deutschen Baumarkt sieht die Sache inzwischen anders aus. Die offenen Grenzen könnten dazu führen, sich sehr lange über die tatsächliche Situation hinwegzutäuschen und so eine Qualifikationsfalle hervorzurufen, aus der nicht mehr ohne weiteres ausgebrochen werden kann. Mit der Erosion allgemeiner Standards wie dem Flächentarifvertragssystem wird der Erosion der qualifikatorischen Grundlagen Vorschub geleistet, wie sie durch die überbetrieblichen Regulierungen im Baugewerbe geschaffen wurden (Schütt 2000).

7.4 Der Bau als *anormale* Branche

Trotz zuletzt zurückgehender Bedeutung spielt die Fluktuation in der Baubranche noch immer eine bei weitem größere Rolle als im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes und auch als im Gesamtdurchschnitt über alle Branchen hinweg. Häufig wird sie als wichtiges Indiz für die Besonderheit des Bausektors interpretiert (siehe dazu z.B.: Voswinkel 1999 und Bosch, Zühlke-Robinet 2000). Zwar gibt es widersprüchliche Angaben über die Dimension der Fluktuationsquote im Baugewerbe²⁴⁸, doch gibt es in der Bewertung der Daten kaum Differenzen²⁴⁹. Tatsächlich werden im Baugewerbe vor allem aufgrund der Witterungsabhängigkeit sehr viel mehr Beschäftigungsverhältnisse saisonal begründet und beendet als dies in der stationären Industrie der Fall ist. Doch sind die Beschäftigungsverhältnisse oft erstaunlich stabil (Hochstadt, Janssen 1998; Hochstadt 2000b). Häufig sind Bauarbeiter etliche Jahre und sogar Jahrzehnte im selben Unternehmen beschäftigt. Und doch fallen sie unter die eben referierte und allgemein übliche "Fluktuationsdefinition", weil sie in ihrem Berufsleben häufig mit saisonal begründeter Arbeitslosigkeit konfrontiert sind. Insofern sind solche Fluktuationskonzepte sehr oberflächlich, doch sind sie allemal geeignet, einen ersten Eindruck von den allgemeinen Beschäftigungsbedingungen zu vermitteln²⁵⁰. Unabhängig davon gibt es keine Indizien für eine sich (auf dieser Ebene der Betrachtung) erhöhende Fluktuation, eher schon für eine uneinheitliche Entwicklung, die vor allem abhängt von der Witterung und natürlich der Konjunkturlage²⁵¹.

²⁴⁸ So gehen Bosch und Zühlke-Robinet (1999, 240) von Quoten zwischen 50 und 70 vH im Bauhauptgewerbe und zwischen 25 und 30 vH im verarbeitenden Gewerbe seit 1970 aus, womit sie doch erheblich von den von Voswinkel verwendeten Zahlen abweichen (siehe dazu die Tabelle 52 im Anhang). Dass die Zahlen so unterschiedlich sind, kann nicht allein am unterschiedlichen Bezug liegen (hier Baugewerbe, dort Bauhauptgewerbe).

²⁴⁹ Die Unterschiede zwischen den beiden Quellen sind um so erstaunlicher, als beide sich auf dasselbe Konzept berufen. Sowohl Voswinkel (1999) als auch Bosch und Zühlke-Robinet (1999) ziehen zur Berechnung der Fluktuationsquote den Anteil der begonnenen und beendeten sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse an den insgesamt sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit dem Stichtag 31.12. heran. Bei Voswinkel geht dies schon aus der Tabellenüberschrift hervor, bei Bosch und Zühlke-Robinet heißt es dazu: "Die Fluktuationsquote ist ein Relationsmaß für die jährlich begonnenen und beendeten sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse in bezug zum Beschäftigungsbestand" (240). Schütt (1996, 21) konstatiert eine zurückgehende Fluktuationsquote seit Mitte der achtziger Jahre von 42 auf 30 vH im Bauhauptgewerbe.

²⁵⁰ Um die ungenügende Reichweite der benutzten Fluktuationsberechnung zu verbessern, benutzen Bosch und Zühlke-Robinet (2000, 87ff) zusätzlich das Konzept des Stellenumschlags, mit dem die jährlichen Beschäftigungsveränderungen genauer erfasst werden können, indem berechnet wird, "wie viele Arbeitsplätze in den Betrieben durch Neugründungen oder Expansion entstehen und wie viele durch Verringerung des Personalstandes und Stilllegung vernichtet werden". Von 1982 bis 1994 lag der so berechnete Wert für das Baugewerbe im Jahresmittel bei 10,4 vH gegenüber 6,4 vH im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes und 7 vH in der Gesamtwirtschaft.

²⁵¹ Dieser Zusammenhang wird auch von Bosch und Zühlke-Robinet (1999) bestätigt. Schütt (1996) bestätigt ihn ebenfalls bis zur Mitte der achtziger Jahre. Danach seien andere Gründe für die von ihm festgestellte zurückgehende Fluktuationsquote verantwortlich (siehe auch nächste Fußnote).

Dennoch kann sicher davon ausgegangen werden, dass die Fluktuation am Bau höher ist als anderswo. Dies kann neben der dargestellten produktionsseitigen Begründung vor allem auch als Hinweis auf die prinzipielle Unattraktivität der Arbeit am Bau verstanden werden. Daraus folgt eine besondere Anfälligkeit für sich verschiebende berufsbiografische Zielsetzungen, wie sie sich beispielsweise in der Wegorientierung von handwerklichen Berufen allgemein ausdrücken. Besonders die Baubranche ist davon betroffen, woraus wiederum eine besondere Attraktivität für solche Bevölkerungsgruppen ableitbar ist, die ansonsten kaum Chancen haben, eine Arbeit zu finden²⁵². Dazu zählen Menschen mit niedrigen formalen Schulabschlüssen und Immigranten.

Danach liegt die Vermutung nahe, die Fluktuation könnte zu Lasten einer voranschreitenden Segmentierung zurückgegangen sein – gerade unter Einbeziehung der neuen Arbeitsmigration. "Die früher hohe Fluktuation vor allem der gewerblich Beschäftigten des Bausektors, die nicht selten einen mehrfachen Wechsel des Arbeitgebers im Laufe des Arbeitslebens und sogar innerhalb eines Jahres bedeutete, wird heute abgelöst von der ... fortschreitenden Segmentierung. Die Stammarbeiter erfreuen sich einer relativen Beschäftigungssicherheit, die Randarbeiter, nicht selten Glieder des grauen und illegalen Arbeitsmarktes, ersetzen die Fluktuation" (Hochstadt u.a. 1999, 126 – siehe auch Schütt 1996). Dabei wird die Fluktuation als eine Strategie zur Reduzierung der mit der Vorhaltung von Arbeitskräften entstehenden Kosten in Zeiten von Unterauslastung verstanden. Wenn nun die Fluktuation zurückgegangen sein sollte, dann müsste entweder der Grund für ihr bisheriges Bestehen entsprechend an Bedeutung verloren haben oder es müsste ein Strategiewechsel eingetreten sein. Tatsächlich finden sich Indizien für den Bedeutungsrückgang der die Fluktuation begründenden Strukturen. Neuerdings sind hierzu die Bemühungen zumindest der größeren Bauunternehmen zu zählen, die Beschränkungen des Baugewerbes, die mit seinem als Bereitstellungsgewerbe beschriebenen Charakter verbunden sind, zu überwinden. Bei ihrem Versuch, ihre als unbefriedigend erlebte Position am Ende der Entscheidungskette zu verlassen, entwickeln sie sich mehr und mehr zu Dienstleistungsbetrieben rund ums Bauen. Im Zuge dieser neueren Strategie steigt der Angestelltenanteil und damit die Beschäftigungssicherheit bzw. sinkt umgekehrt die Fluktuationsquote. Bereits früher konnten dazu die Versuche gerechnet werden, die branchentypischen Diskriminierungen regulativ zu kompensieren. Wesentliche

²⁵² Es muss in der Tat von einer sozusagen positiv besetzten Attraktivität für diese Bevölkerungsgruppen ausgegangen werden, die gewissermaßen das Spiegelbild der natürlich auch bestehenden *sekundären* Attraktivität ist, die sich ergibt aus den mangelnden Chancen, in einer begehrteren Branche einen Arbeitsplatz zu bekommen. Jüngste Arbeiten (Syben 2002) relativieren diesen Zusammenhang jedoch.

Maßnahmen zur Regulierung der Arbeitsverhältnisse im Bausektor seit den fünfziger Jahren dienten der Überwindung der durch die Spezifika dieser Branche entstehenden Nachteile für die Beschäftigten, aber auch für die Betriebe. Zu den wesentlichen Nachteilen gehörten gewiss die Unsicherheiten und Unstetigkeiten in der Beschäftigung. Diese Nachteile führten zwangsläufig – unterstützt vom sich wandelnden Bild von Arbeit in der Gesellschaft – zu einem Attraktivitätsproblem der Branche mit entsprechend sich daraus ergebender im Vergleich zu anderen Branchen schlechter Wettbewerbsposition im Kampf um die besten Arbeitskräfte²⁵³.

Dem "Normalitäts-Argument" (Voswinkel, Lücking 1996 und Voswinkel 1999) folgend, sollte die Baubranche an die anderen – als "normal" geltenden, d.h. normative Standards setzenden – Industrien heran geführt werden (Stroink 1997)²⁵⁴. Insbesondere sollte die Winterarbeitslosigkeit und die u.a. deshalb bestehende Benachteiligung bei Urlaubs- und Rentenansprüchen der Beschäftigten überwunden werden. Damit sollte auch das strukturelle Fachkräftedefizit gefüllt werden, unter dem die Branche bis weit in die siebziger und wieder Ende der achtziger Jahre litt. Gerade vor dem Hintergrund der sich entwickelnden Qualifikationen am Bau (Syben 1999b, 105, spricht in diesem Zusammenhang von der Entwicklung "von der Jedermannsqualifikation zur Facharbeit")²⁵⁵ war die Überwindung der Fluktuation geradezu notwendig, geht mit ihr doch ein erheblicher Verlust von Know-how einher. Nicht zuletzt die ho-

²⁵³ Dieses Argument hört sich heute möglicherweise wenig glaubwürdig an, doch immerhin lag bis in die siebziger Jahre hinein eine faktische Vollbeschäftigung in Westdeutschland vor, so dass doch von den Betrieben eine Konkurrenz um die Menschen bestand, die die offenen Stellen besetzen sollten.

²⁵⁴ Noch in der jüngeren Vergangenheit wurden Arbeiten zur besonderen Verfasstheit der Baubranche veröffentlicht, die entschieden dem Gedanken Ausdruck verliehen, die abweichende Struktur bzw. der abweichende Charakter der Baubranche sei (auch) Ausdruck einer suboptimalen Organisation. Deshalb sei darauf zu drängen, die Baubranche zu "normalisieren" (siehe vor allem den sog. Atkins-Report, der diese Position dezidiert vertritt: Kommission ... 1993; siehe auch: Moström, Asplund 1997). Dahinter steckt in gewisser Weise eine ideologisierte Sichtweise des Taylorismus. In Wirklichkeit waren tayloristische Arbeitsweisen nie normal im Sinne einer weit verbreiteten und empirisch üblichen Arbeitsorganisation. Der Taylorismus war sozusagen nur Standard setzend, ohne selbst Standard zu sein. Zur Kritik dieses Ansatzes siehe Voswinkel, Lücking (1996) und Voswinkel u.a. (1996).

²⁵⁵ Diese von vielen Autoren geteilte Beschreibung der qualifikatorischen Entwicklung der Bauarbeit, die häufig pointiert beschrieben wird als "Bauarbeit ist Facharbeit", kontrastiert eklatant mit der (erneuten) Entdeckung der Bauarbeit als Auffangbecken für "eher praktisch begabte" und "ausbildungseingeschränkte" Jugendliche oder wie Menschen mit die Chancen am Arbeitsmarkt verringernden schlechteren schulischen Abschlüssen heute sonst noch genannt werden. Gerade in der Region des östlichen Ruhrgebiets, für die der Baubranche unisono eine besondere Rolle beigemessen wird (z.B. DGB Dortmund ... 1998), scheint sie auch als probater Ort für ansonsten nicht oder kaum vermittelbare Jugendliche zu gelten (siehe z.B. Landesausschuss 1996, 4: "Für leistungsgeminderte und motivationsschwache Auszubildende kommen anerkannte Ausbildungsberufe in Betracht, die sich den Ausbildungsbedürfnissen und -möglichkeiten dieser Personengruppen nicht verschließen. Auch die verschiedenen Formen der Stufenausbildung, insbesondere in der Bau- und Textilbranche, kommen den Ansprüchen lernbeeinträchtigter Jugendlicher eher entgegen.").

he Quote der Berufswechsler und die damit zusammenhängende überdurchschnittlich kurze Verweildauer in der Branche²⁵⁶ sollte mit der "Normalitäts-Orientierung" überwunden werden. Die bereits einige Jahre alte Untersuchung des Bundesinstituts für Berufsbildung "Ausbildung und Erwerbstätigkeit in den Bauberufen" bestätigt diese Befunde: Danach sind nur 53 vH der ausgebildeten Maurer oder Betonbauer in diesen Berufen tätig. Bei den Zimmerern und Dachdeckern liegt diese Quote bei 61 vH und bei den Aus- und Tiefbauern bei 56 vH. Immerhin 30 bzw. 25 und 44 vH der in diesen Berufen ausgebildeten Beschäftigten arbeiten überhaupt nicht mehr in der Baubranche (Clauß 1993, 37f).

Aus diesen Überlegungen heraus könnte in der Tat angenommen werden, dass die Heranführung der Baubranche an die Standards der stationären Industrien noch immer aktuell sei, zumal nur so die steigenden Qualifikationsanforderungen erreicht werden können (ähnlich: Syben 1999a). Dem stehen jedoch konjunkturelle und strukturelle Veränderungen gegenüber. Für die Bauwirtschaft im östlichen Ruhrgebiet wurde das Ergebnis ermittelt, dass es eher die enorme regionale und branchenübergreifende Arbeitslosigkeit im Verbund mit einem massiven Beschäftigungsabbau ist, die zur Revitalisierung überwunden geglaubter Regulationsmodi bzw. Nicht-Regulationsmodi führt (Hochstadt 2000b). Weil es für die Arbeitgeber keine Schwierigkeiten mehr gibt, genügend Arbeitskräfte mit für die gegenwärtige Baupraxis ausreichend hohem Qualifikationsniveau zu finden, gibt es für sie auch keine Notwendigkeit mehr, die Baubranche an die Standards der stationären Industrien heranzuführen²⁵⁷. Das Aufbrechen der diskriminierten Position der Branche ist somit von der Tagesordnung verschwunden. Dies war früher ganz anders. Noch für die fünfziger und sechziger Jahre konnte gesagt werden: "An einer Verstetigung der Beschäftigung waren in diesen baukonjunkturellen Boomzeiten auch die Bauarbeitgeberverbände interessiert, denn die saisonale Arbeitslosigkeit verstärkte die Fluktuation innerhalb der Branche und führte zunehmend zur Abwanderung in die stationäre Industrie" (Voswinkel

²⁵⁶ Diese besonders hohe Abwanderungsquote wurde in der Vergangenheit mehrfach konstatiert (z.B. Clauß 1993; Lutz 1989; Pahl, Syben 1995; Streek 1983). Sie wird dort begründet mit der Unstetigkeit der Bauproduktion und der daraus sich ergebenden Unstetigkeit und Unkalkulierbarkeit der Berufsverläufe. Neueste Untersuchungen stellen diese Gewissheit aber in Frage. Erlinghagen und Zühlke-Robinet (2001) können in einem Vergleich zwischen Bauhauptgewerbe und Maschinenbau keine signifikanten Unterschiede ermitteln. Daher kommen sie auch zu dem Schluss: „Von einer prinzipiellen Unattraktivität des Baugewerbes im Vergleich zu anderen Sektoren kann ... nicht gesprochen werden (S. 179).

²⁵⁷ Zu einem ganz ähnlichen Befund kommen Artus u.a. (1998) für die Situation in der ostdeutschen Bauwirtschaft. Dort konnte sich das in den alten Ländern etablierte Regulierungssystem kaum und nur eingeschränkt durchsetzen. Neben spezifischen Ursachen, die mit der differierenden Tradition und den besonderen Bedingungen nach dem Umbruch zusammenhängen, könnte eben auch die breite Verfügbarkeit von in ausreichendem Maße qualifizierten Arbeitskräften zu dieser problematischen Lage geführt haben.

1999, 324). Schütt (2000, 13) geht sogar noch weiter; er sagt, dass "die frühen Tarifverträge in der Bauwirtschaft für die Arbeitgeberseite zugleich wettbewerbspolitische Instrumente und Mittel zur Bindung der Bauarbeiter an die Betriebe (waren)". Darüber hinaus sei diese Betriebsbindung "Grundlage systematischer Qualifikationsentwicklung". Selbst für die siebziger und achtziger Jahre konnte mit Verweis auf die mangelnde Attraktivität der Arbeit am Bau und den daraus resultierenden Facharbeitermangel auf die Notwendigkeit hingewiesen werden, die strukturellen Benachteiligungen zu beseitigen (Clauß 1993). Die Tatsache, dass heute die Gefahr des Facharbeitermangels wenigstens akut nicht mehr besteht²⁵⁸, führt zu einer veränderten Arbeitskräftepolitik der Arbeitgeber, die keine besonderen "Normalitätsbestrebungen" mehr braucht. Unterstützt wurde diese Strategie von der Politik der alten Regierung, die u.a. die Schlechtwettergeldregelung abgeschafft hatte. Im Ergebnis hat sich die witterungsbedingte saisonale Arbeitslosigkeit im Baugewerbe drastisch erhöht. Zwar haben die Tarifparteien in der Folge versucht, zu einer einvernehmlichen Lösung zu kommen, um die so geschaffene Situation zu verbessern, jedoch wurden in den dazu notwendigen Verhandlungen die auseinander gehenden Interessen der Arbeitgeber offensichtlich. Ein Kompromiss war so nur schwer zu finden (vgl. Bosch und Zühlke-Robinet 1999).

Neben dem tieferen Interessenunterschied zwischen den kleinen Betrieben des Bauhandwerks (vertreten durch den Zentralverband des Deutschen Baugewerbes) und den großen Unternehmen der Bauindustrie (vertreten durch den Hauptverband der Deutschen Bauindustrie), der in der unterschiedlichen Marktposition begründet ist, gibt es aufgrund der in die Unternehmen selbst einziehenden Wettbewerbsbeziehungen (Schütt 1996; Bock 1996) und der sich durchsetzenden neoliberalen Position des *survival of the fittest* (Voswinkel 1999) mehr und mehr auch Interessendifferenzen zwischen den einzelnen Unternehmen, die gehäuft zu Forderungen führen, überbetriebliche Regulierungssysteme zurückzufahren. Natürlich gab es auch früher schon Interessenunterschiede zwischen den Unternehmen, jedoch wurden sie überlagert von den unstrittig bestehenden Interessenidentitäten. Z.B. brauchten in den sechziger Jahren alle Unternehmen der Branche Facharbeiter, die auf dem Markt kaum zu finden waren. Um dieses Problem zu überwinden, war ein gemeinsames Vorgehen angezeigt, das auch ein korporatistisches und sozialpartnerschaftlich geprägtes Ver-

²⁵⁸ Das Nichtbestehen dieser akuten Gefahr heißt keineswegs, dass auch künftig genügend hinreichend qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Jedenfalls führt die bereits erwähnte Rekursivität zu einer Verstärkung negativer Effekte mit dem möglichen Ergebnis eines Arbeitskräftemangels, wenigstens insoweit als von qualifizierten Beschäftigten die Rede ist. Und tatsächlich klagt die Bauwirtschaft trotz des Abbaus von annähernd einer halben Million Arbeitsplätze seit 1995 wieder über einen Facharbeitermangel, der sich sogar ausweite (vgl. Syben 2002).

hältnis mit der zuständigen Gewerkschaft, der IG BSE, einschloss. Heute scheinen jedoch die Interessen des einzelnen Unternehmens dominant zu werden, so dass gemeinsame Positionen immer schwerer zu erzielen sind. Im Zentrum der Kritik stehen die Sozialkassen des Baugewerbes (Voswinkel 1999, 326f), wegen der damit *prima facie* verbundenen hohen Kosten, die dem einzelnen Betrieb zunächst entstehen. Dieser Druck wird noch verstärkt durch das in Abhängigkeit von der genauen Tätigkeit des Unternehmens unterschiedliche Maß, von den Sozialkassen zu profitieren.

Allgemein, und in soziologischen Kategorien gesprochen, kann mit dieser Argumentation die These formuliert werden, mit dem Niedergang des Fordismus als paradigmatischer Normalität habe die darauf bezogene kompensatorische Branchenpolitik des Bausektors ihren Sinn verloren. Stephan Voswinkel und Stefan Lücking (1996, 474f) formulieren den Zusammenhang von fordistischer Normalität und nicht-fordistischer Anormalität so: "Die Normalitätsfiktion des Fordismus hatte zur Folge, daß abweichende Regulierungen in 'atypischen' Sektoren im Schatten des Fordismus standen ... Die Arbeitsbeziehungen dieser atypischen Branchen galten in der Perspektive des Normalarbeitsverhältnisses als nicht nur anders, sondern zugleich als defizient. Die Hegemonie der Normalregulierung zeigte sich unter anderem in Attraktivitäts- und Nachwuchsproblemen dieser Branchen auf dem Arbeitsmarkt und in ihrem geringeren Sozialprestige. Hieraus resultierte ein 'Normalitäts-Management' in diesen Sektoren. Die branchenspezifische Regulierung mußte in eine Beziehung zur Normalregulierung gesetzt werden."

Diese Analyse steht in einem impliziten Widerspruch zu der Argumentation, wie sie vor allem von Burkart Lutz (z.B. 1989 und 1990; auch 1984) geführt wird. Lutz geht explizit davon aus, dass es früher ein Milieu gab, das als Arbeitskräftereservoir des Bausektors diente. Dieses Milieu hat sich aber seit den siebziger und achtziger Jahren weitgehend aufgelöst. Dagegen gehen Voswinkel und Lücking (siehe auch die anderen Veröffentlichungen im selben Projektzusammenhang) von der prinzipiellen Notwendigkeit aus, die Stigmatisierung des Bausektors zu kompensieren, um im Wettbewerb um Fachkräfte gegenüber den anderen fordistisch geprägten Branchen nicht ins Hintertreffen zu geraten. Beide Ansätze beziehen sich außerdem auf eine identische historische Periode, nämlich die des Fordismus. Dieser Widerspruch löst sich auf in der Zusammenfassung des Arbeitskräftereservoirs für alle produzierenden Gewerbezweige einschließlich des Baugewerbes. Zwar kann mit Lutz durchaus angenommen werden, dass es ein dem Bausektor besonders zugängliches Reservoir gab, aber dennoch konkurrierte der Sektor mit anderen um die selben Arbeitskräfte, so dass schon in mittlerer Frist der entstehende Wettbewerbsnachteil kompensiert werden musste.

Diese doppelte Bestimmung – bau-ädaquates Milieu und Kompensationszwang – löst sich zum Nachteil der Baubranche auf, denn das Rekrutierungsfeld des Bausektors verliert an empirischer Bedeutung. Über den Bedeutungsverlust produzierender Tätigkeiten in der volkswirtschaftlichen Struktur Deutschlands (und anderen entwickelten Ländern) und den gleichzeitigen Bedeutungsgewinn von schulischer weiterführender Qualifizierung zur Erreichung *attraktiverer* Arbeitsplätze verliert der Bausektor weiter an apriorischer Anziehungskraft für eine wachsende Zahl von Berufsanfängern. Die Stigmatisierung findet nicht vor der Normalitätsfiktion des Fordismus statt, sondern gerade aufgrund der zurückgehenden Bereitschaft der Betriebe des Bausektors, kompensatorische Leistungen aufzubringen. Das heißt: Durch den Niedergang des Fordismus (bzw. durch dessen Verlust an normativer Kraft oder dessen Verlust der hegemonialen Normalität) geht auch das darauf bezogene Atypische des Bausektors verloren und damit verlieren die am Fordismus orientierten Regulierungen zur Kompensation des – defizienten – Atypischen ihren Sinn²⁵⁹. Mit der seit einigen Jahren voranschreitenden Ersetzung des Typs der fordistischen durch den Typ der neo-liberalen Normalität, die geprägt ist durch die normative Reduzierung von Wirkungszusammenhängen auf die unmittelbare Ebene der Marktbeziehungen (Verbetrieblung), geraten die ehemals zum Zwecke der Kompensation in der Baubranche eingerichteten Regulierungen²⁶⁰ zum Ausdruck einer fortbestehenden Anormalität. Gerade die Abschaffung dieser Regulierungen würde die Baubranche zu einer *normalen* Branche machen.

Wenn die Aussage stimmt, die Bauwirtschaft sei gemessen an der fordistischen Normalitätsfiktion eine atypische Branche – und dafür spricht in der Tat vieles, wie in dieser Arbeit schon mehrfach gezeigt werden konnte –, weshalb die kollektiven Akteure dieser Branche ein Normalitäts-Management betreiben müssten und auch tatsächlich betrieben, um das Stigma der Baubranche, nicht nur anders, sondern eben auch defizient zu sein, zu kompensieren, dann bedeutet der Verlust der fordistischen Normalität auch den Verlust einer darauf abzielenden Kompensationsleistung. Dies lässt sich in der Tat an der Position der Branchenakteure zu den gemeinsamen in *anti-fordistischer* Vergangenheit aufgebauten Institutionen ablesen.

²⁵⁹ Syben (1998, 15) findet diese Vermutung in der Realität des deutschen Bausektors bestätigt: "Die Strukturen der Branche, lange Zeit geradezu der Modellfall eines gut funktionierenden sektoralen Institutionengefüges, scheinen insgesamt aus den Fugen zu geraten."

²⁶⁰ Selbstverständlich darf diese Aussage nicht allzu wörtlich genommen werden. Es ist nicht davon auszugehen, dass jemals eine Vereinbarung zwischen den Branchenakteuren (also die Tarifparteien und der Staat) getroffen wurde mit der expliziten Begründung, damit die bestehende defiziente Anormalität zu kompensieren. Vielmehr dürfte die empirische Validität dieser Defizienz, also die messbaren Rekrutierungsprobleme, zu dieser Politik geführt haben.

Nach Voswinkel und Lücking (1996, 453) ist das fordistische Regulierungsmuster "gekennzeichnet durch die Trennung von Person und Arbeitskraft im Arbeitsgeschehen und durch die Abgrenzung von Arbeitsort und -zeit gegenüber Lebensraum und -zeit außerhalb des Betriebs. Dies impliziert die Entwicklung einer Standardarbeitszeit. Die Arbeitsbeziehung wird versachlicht, die Arbeitskraft in einen Arbeitsablauf integriert, der allein technisch-funktionalen Imperativen unterliegt. Kontinuierliche Produktion ist Ziel, sie ermöglicht gleichmäßige Beschäftigung. Die Arbeitsverhältnisse sind dementsprechend auf Dauer angelegt; angestrebt und honoriert wird lange Betriebszugehörigkeit. Betriebsinterne Beschäftigungsabläufe und Aufstiegsmöglichkeiten haben größere Bedeutung als überbetriebliche Berufskarrieren. Diesen Arbeitsverhältnissen entsprechen standardisierte und formalisierte Regulierungen." Ganz unabhängig davon, ob all diese Charakteristika tatsächlich einer spezifischen Regulationsform zugeschrieben werden können und somit exklusiver Teil einer historischen Konstellation sind, oder ob sie nicht vielmehr prinzipielles Charakteristikum kapitalistischen Wirtschaftens sind, die bestenfalls auf die konkrete Situation in einer konkreten Weise angewendet werden, resultiert daraus für den Bausektor eine Atypik in mehrfacher Art. Hier "haben überbetriebliche Beschäftigungsverläufe, zwischenbetriebliche Fluktuation, Schwankungen des Beschäftigungsbedarfs im Rhythmus der Saisonalität ..., dementsprechend hohe Arbeitszeitflexibilität und geringe Betriebsbindung traditionell und bis heute eine große Bedeutung" (ebd., 454).

So wurden im Verlaufe der letzten 50 Jahre (und teilweise sogar schon früher) sukzessive Mechanismen, Institutionen und gemeinsame Einrichtungen geschaffen, die diese als Nachteil erlebte und ja auch so funktionierende Struktur kompensieren sollten. Da dies oben schon ausführlicher dargestellt wurde, soll im Folgenden eine kurze Skizzierung dieser Aspekte zur Verdeutlichung der Argumentation genügen. Zunächst gibt es die allgemeinen Regelungen der Handwerksordnung (HWO) von 1953, nach der es keinen Handwerksbetrieb ohne fachlich einschlägig qualifizierten Meister geben kann. Danach darf nur ein Maurermeister einen Maurerbetrieb und nur einen solchen führen. Das ist für das Baugewerbe nicht zuletzt wegen seiner Handwerklichkeit von überragender Bedeutung; drei Viertel aller Baubetriebe sind (formal, d.h. über die Eintragung in die Handwerksrolle) Handwerksbetriebe.

Insbesondere um die für die meisten Kunden fehlende Transparenz des Baumarktes zu schaffen, wurde schon in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts über eine "Verdingungsordnung für Bauleistungen" (VOB) nachgedacht. 1952 wurde sie neu formuliert und in drei Teile gegliedert neu aufgelegt. Die VOB hat, obschon von keiner rechtlichen Instanz geschaffen oder verabschiedet, gesetzesähnlichen Charakter.

Die meisten Geschäftsbeziehungen in der Baubranche werden auf ihrer Grundlage abgewickelt und Teil A der VOB, in dem Grundsätze für die Ausschreibung, die Leistungsbeschreibung, das Angebots- und Auswahlverfahren geregelt werden, ist für öffentliche Auftraggeber bindend. Dort ist auch festgelegt, dass Leistungen möglichst gewerkeweise (bzw. in Einzellosen) vergeben werden sollten, um den kleinen und mittleren Betrieben des Baugewerbes das Abgeben eines Angebots zu ermöglichen. Sowohl HWO als auch VOB gehen von der kleinbetrieblichen Struktur des Baugewerbes aus und bestätigen sie. So entsteht ein Geflecht von Funktionszusammenhängen, die schließlich kaum noch eine Auflösung erlauben. Da aber auch in anderen Ländern ähnliche Betriebsstrukturen vorherrschen, ohne dass vergleichbare Regelungen existieren, ist davon auszugehen, dass weder HWO noch VOB ursächlich verantwortlich gemacht werden können für die vorfindliche Betriebs- und Branchenstruktur²⁶¹.

Während HWO und VOB eher den Produktmarkt regeln und zumindest die HWO nicht nur für die Baubranche gilt, sind die folgenden Regulierungen auf den Bauarbeitsmarkt bezogen. Dieser enge Zuschnitt, d.h. die tatsächliche Anwendung allein auf die Baubranche ist kein Zufall, sondern Teil einer Strategie, die zum Ziel hatte, Streueffekte zu vermeiden. In der Praxis hat sich dieses Vorgehen bewährt und dürfte ein wichtiger Aspekt des erfolgreichen Funktionierens dieser Strategie über mehrere Dekaden hinweg sein.

Träger der auf den Bauarbeitsmarkt abzielenden Regulierungen sind die kollektiven Akteure der Branche, also die Tarifvertragsparteien und der Staat, ohne den etliche zwischen den Tarifvertragsparteien getroffene Vereinbarungen nicht greifen würden. Zentrales Mittel der betriebsübergreifenden Regulierung bzw. wichtigstes Charakteristikum der Arbeitsbeziehungen überhaupt sind die zentral verhandelten und zentral wirkenden Flächentarifverträge. Normalerweise (nach Tarifvertragsgesetz) gelten Tarifverträge nur für Mitglieder der vertragschließenden Parteien. Im Baugewerbe ist

²⁶¹ Dies wird im Zuge der Infragestellung der HWO für das Baugewerbe gelegentlich behauptet. So begründet Rußig die "doppelte Schutzglocke" z.B. mit den bestehenden gesetzlichen Regelungen, die zur gegebenen nicht mehr funktionsoptimalen Branchenstruktur beitragen. Allgemein wird von Vertretern der neoklassischen Schule unterstellt, jeglicher Eingriff in die Marktmechanismen produziere notwendig schlechtere Ergebnisse als sich bei optimalen Bedingungen von selbst ergeben würden. So spricht Berthold (2001) in gehetzt-grotesker Manier von einer "Regulierungsspirale" und einer "institutionellen Verflechtungsfalle". Zwar kann er diese Begriffe weder sprachlich einlösen noch gar inhaltlich, aber er argumentiert unter Verwendung des Beispiels des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes und den mit ihm einhergehenden Mindestlöhnen dahingehend, dass "Arbeitsplatzbesitzer" ihre "Marktmacht" (dies vor allem über den hohen Zentralisierungsgrad der Tarifaussinandersetzungen) dazu missbrauchten, die Löhne künstlich hoch zu halten – ohne Rücksicht auf die dann in der Arbeitslosigkeit verharrenden Menschen (Erlinghagen und Zühlke-Robinet 2001 weisen ihm die empirische Unhaltbarkeit seiner Auswürfe nach). Die HWO wurde schon in gleicher Weise kritisiert (Gluch u.a. 2001).

aber ein zentraler Aspekt für den Abschluss von branchenweit geltenden Tarifverträgen die Verhinderung von Außenseiterkonkurrenz (auch "Schmutzkonkurrenz" genannt), die aufgrund der Spezifika der Branche eher gegeben wäre als in anderen Wirtschaftsbereichen, und die Kompensation der mit diesen Spezifika einhergehenden als nachteilig erlebten besonderen Arbeitsbedingungen. Deshalb sind nahezu alle bestehenden Tarifverträge des Bausektors für allgemeinverbindlich erklärt worden. Diese Allgemeinverbindlichkeit kann vom Bundesarbeitsminister (ebenfalls nach TVG) dann beschlossen werden, wenn bestimmte Vorgaben erfüllt sind: So müssen die tarifgebundenen Arbeitgeber mindestens 50 vH der in den Geltungsbereich des Tarifvertrages fallenden Arbeitnehmer beschäftigen und die Allgemeinverbindlichkeit muss im öffentlichen Interesse liegen²⁶². Die wichtigsten für allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträge sind der Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe, in dem z.B. die Lohngruppen, Auslösung und Urlaub geregelt sind, der Tarifvertrag über die Berufsausbildung im Baugewerbe, die Sozialkassentarifverträge und der Mindestlohntarifvertrag. Nicht allgemeinverbindlich sind die Lohntarifverträge und sie werden auch nicht zentral, sondern in den regional abgegrenzten Tarifbezirken verhandelt und beschlossen, so dass sich Abweichungen zwischen den räumlichen Geltungsbereichen ergeben, die aber tatsächlich nicht sehr gravierend sind.

Überragende Institution der Branchenregulierung sind die Sozialkassen. Schon 1948 wurde die erste Sozialkasse zur Bezahlung des Lohns während des Urlaubs gegründet, die bis 1951 auf das gesamte damalige Territorium der Westmächte, also die damalige Bundesrepublik Deutschland, ausgedehnt wurde. Schon 1955 kam die Lohnausgleichskasse hinzu, die später mit der praktischen Abwicklung der in den sechziger Jahren eingeführten gesetzlichen Schlechtwettergeldregelung betraut wurde (Zahlung von Löhnen zwischen dem 24. und 31.12. zur Vermeidung von Entlassungen über Umlage). Diese beiden Sozialkassen fusionierten später zur Urlaubs- und Lohnausgleichskasse (ULAK). 1959 wurde die Zusatzversorgungskasse (ZVK) gegründet, mit der die Errichtung einer überbetrieblichen zusätzlichen Altersversorgung für Beschäftigte im Bausektor betrieben wurde. 1974 schließlich wurde der ULAK die

²⁶² Das Verfahren zur Erklärung der Allgemeinverbindlichkeit ist inzwischen vereinfacht worden. War bis 1999 die Mehrheit im Tarifausschuss erforderlich, in dem Vertreter verschiedener Tarifparteien und der jeweiligen Dachverbände (also Deutscher Gewerkschaftsbund und Bundesvereinigung Deutscher Arbeitgeberverbände) sitzen, so kann der Bundesminister inzwischen ohne die Zustimmung des Tarifausschusses in dringenden Fällen die Allgemeinverbindlichkeit per Verordnung durchsetzen bzw. bei Stimmgleichheit selbst mitstimmen (siehe zum genauen Verfahren im Einzelnen: Hunger 2000a). Diese Änderung erfolgte nicht zuletzt wegen des Widerstandes der branchenfremden Arbeitgebervertreter im Tarifausschuss bei der Debatte um das Entsendegesetz und dem damit verbundenen Mindestlohn. Diese gegen die Interessen der BDA durchgesetzte Verfahrensweise ist als später Erfolg des Branchendialogs der Kollektivakteure im Bausektor zu werten.

Aufgabe zugewiesen, die neu geschaffene Umlagefinanzierung der Berufsausbildung für Lehrlinge im Baugewerbe abzuwickeln.

Insgesamt müssen die Betriebe des Baugewerbes in den alten Bundesländern (ohne Berlin) heute gut 20 Prozent ihrer jeweiligen Bruttolohnsumme²⁶³ an die Kassen abführen. In den neuen Bundesländern liegt der Wert um über anderthalb Prozentpunkte niedriger, weil die Zusatzversorgung (noch) nicht übernommen wurde. In Berlin (Ost und West) kommt noch die Sozialaufwandserstattung hinzu. Mit über zwei Dritteln der gesamten über die Sozialkassen verteilten Mittel wird der bei weitem größte Teil für Urlaubszahlungen verwendet, in großem Abstand gefolgt von Leistungen für die Berufsbildung, Lohnausgleichszahlungen und Zusatzversorgung (siehe dazu die Tabelle 54 im Anhang).

Zu den zwischen den Branchenakteuren getroffenen und vom Staat sanktionierten Vereinbarungen kommt noch die vom Gesetzgeber betriebene spezifische Arbeitsmarktpolitik, mit der die besonderen Produktions- und Arbeitsbedingungen des Baugewerbes kompensiert werden sollten. Zunächst wurde bereits Ende der fünfziger Jahre das so genannte Schlechtwettergeld eingeführt, das Lohnseinbußen in der Schlechtwetterperiode (vom 1. November bis zum 31. März) durch Lohnersatzleistungen (in Höhe von 68 vH des Nettolohns) aus der Arbeitslosenversicherung ausgleichen sollte. Darüber hinaus wurde mit dem so genannten Wintergeld eine witterungsbedingte Erschwerniszulage in dieser Jahreszeit über den normalen Lohn hinaus (in Höhe von 2,- DM pro geleistete Arbeitsstunde) gezahlt. Schließlich sollte, wie dies in anderen Ländern (z.B. Schweden) bereits praktiziert wurde, die Winterbautätigkeit zur Verstetigung der Bauarbeit (und damit zur Heranführung an die fordistische Normalität) mit der "produktiven Winterbauförderung" forciert werden. Während das Schlechtwettergeld aus Mitteln der Arbeitslosenversicherung finanziert wurde, wurde der finanzielle Bedarf von Wintergeld und Winterbauförderung über die so genannte Winterbaumlage (in Höhe von etwa 3 vH der Bruttolohnsumme) von allen Betrieben des Baugewerbes gedeckt.

Alle Regelungen dienten wie gesagt dazu, die als defizient erlebten Arbeitsbedingungen im Bausektor zu kompensieren und so die Attraktivität der Branche auch für leistungsstarke Arbeitnehmer zu erhöhen wie überhaupt die Position im Wettbewerb um die besten Arbeitnehmer zu verbessern.

²⁶³ Zur genauen Berechnung der Bruttolohnsumme siehe z.B. die Internetseiten der Sozialkassen: Unter www.soka-bau.de/content/verfahren_sozbeitraege_gewerbliche.html (Stand: 1. März 2002) findet sich eine detaillierte Aufstellung der zum Bruttolohn zu zählenden Beträge.

Anfang der siebziger Jahre beschlossen die Kollektivakteure der Branche, die Ausbildung in den Bauberufen zu reformieren. Die schließliche komplette Neustrukturierung der beruflichen Erstausbildung einschließlich der Schaffung der Umlagefinanzierung über die Sozialkassen war von den Tarifvertragsparteien als notwendig erachtet worden, weil der Anteil der Auszubildenden an der Gesamtbeschäftigung seit den fünfziger Jahren von über 10 vH beständig zurückgegangen war und zuletzt nur noch weniger als 2 vH betragen hatte. Es waren sich alle Akteure darin einig, dass bei dieser Entwicklung schon der unmittelbare Fachkräftebedarf nicht mehr gedeckt werden könnte. Da zeitgleich von der damaligen Bundesregierung der generelle Anwerbestopp für ausländische Arbeitnehmer erlassen wurde und die EU-Binnenwanderung nur auf sehr niedrigem Niveau stattfand²⁶⁴, stand keine alternative Arbeitskräftestrategie zur Verfügung. Diese Strategie war auch deshalb so alternativlos, weil damals Bauproduktion noch sehr viel stärker auf Bauarbeit, also der Anwendung menschlicher Arbeitskraft beruhte als dies heute der Fall ist. 1970 beschäftigte allein das westdeutsche Bauhauptgewerbe fast 1,6 Mio. sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer, heute sind es nicht mal mehr halb so viele.

Ein erstes Problem für die Regulierungslandschaft des Baugewerbes entstand mit der Zulassung von Leiharbeit im Jahre 1967. Die nicht dem Baugewerbe angehörigen Verleihbetriebe erzielten erhebliche Kostenvorteile aus ihrer Sonderstellung, die z.B. zur Folge hatte, dass sie nicht in das Sozialkassenverfahren eingebunden waren und also auch keine Beiträge abführen mussten, so dass es zu ganz erheblichen Wettbewerbsverzerrungen kam. Deshalb wurde die gewerbsmäßige Arbeitnehmerüberlassung in Betrieben des Baugewerbes 1982 weitgehend verboten. Zwar wurde dieses Verbot seitdem gelockert, aber Leiharbeit spielt im Baugewerbe keine Rolle mehr²⁶⁵.

²⁶⁴ Diese praktisch nicht existente EU-Binnenwanderung (bzw. die fehlende Relevanz für eventuelle darauf abstellende Arbeitskräftestrategien) hatte mehrere Gründe: Erstens war Italien das erste Land mit dem überhaupt eine sog. Anwerbevereinbarung getroffen worden war (1955) und in den siebziger Jahren schon wieder etliche von den so nach Deutschland gekommenen Menschen nach Italien zurückkehrten. Zweitens stand damals die sog. Süderweiterung der EG noch bevor. Die Europäische Gemeinschaft bestand damals aus den sechs Gründungsstaaten Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und Niederlande. 1973 kamen Dänemark, Großbritannien und Irland hinzu, 1981 Griechenland, 1986 Portugal und Spanien mit zum Teil mehrjährigen Beschränkungen in der Arbeitnehmerfreizügigkeit (Treibel 1998, Gross 1992).

²⁶⁵ Ein berufener Neoklassiker möchte dazu etwas sagen: "Es ist kein Zufall, dass Firmen, die Leiharbeit anbieten, seit einiger Zeit wie Pilze aus dem Boden schießen. Die Arbeitnehmer sind bei diesen Leiharbeitsfirmen fest angestellt. Sie genießen dort den üblichen arbeitsrechtlichen Schutz und zahlen die Versicherungsprämie. Die Entlohnung ist niedriger, die von ihnen geforderte berufliche und zeitliche Flexibilität höher. Die Unternehmungen, die auf Leiharbeit zurückgreifen ... bleiben flexibel. Sie werden nicht in das enge Korsett des Kündigungsschutzes eingezwängt ... Diese Entwicklung ist den Arbeitsplatzbesitzern und ihren gewerkschaftlichen Vertretern ein Dorn im Auge, ihre Marktmacht erodiert. Es nimmt deshalb nicht Wunder, wenn vor allem die Gewerkschaften die Tätigkeiten der Leiharbeitsfirmen stärker reguliert sehen wollen" (Berthold 2001, 10). Auf die hier ge-

Aus diesen beiden Punkten lässt sich schlussfolgern, dass bis in die siebziger Jahre hinein das Regulierungsgeflecht und die ihm zugrunde liegenden Regulierungseinsichten gut funktionierten. Alle drei bzw. vier Kollektivakteure waren sich offensichtlich darin einig, dass die besondere Lage des Baugewerbes besondere Maßnahmen erforderlich machte. Über alle natürlich auch in dieser Branche vorhandenen Interessengegensätze hinweg schaffte man es regelmäßig, im Konsens zu handeln und alle Vereinbarungen umzusetzen.

Erst in den achtziger Jahren begann diese Interessenkoalition aufzubrechen. Sicherlich wurde diese Veränderung maßgeblich von der seit 1973/74 andauernden Krise befördert. Die ersten zwanzig Jahre nach dem Ende des zweiten Weltkrieges waren für die Bauwirtschaft aus nahe liegenden Gründen ausgesprochen erfolgreich; in dieser Zeit boomten die Bauinvestitionen und lagen regelmäßig über der gesamtwirtschaftlichen Expansion. Doch nach dem ersten noch recht kurzen Konjunkturinbruch 1967 und der sich daran anschließenden immerhin fünf Jahre dauernden (1969 bis 1973) erneuten Boomphase mit aber nur noch durchschnittlichen Expansionsraten brach die Baukonjunktur über Jahre hinweg ein. Auch die konjunkturelle Erholung zwischen 1976 und 1980 reichte nicht, die Verwertungsschwierigkeiten zu beheben, mit denen die Branche zu tun hatte. Bis zum durch die deutsche Vereinigung und bereits im Vorfeld sich im Zuge der verstärkten Zuwanderung aus den mittel- und osteuropäischen Ländern verursachten Sonderboom zum Beginn der neunziger Jahre dauerte diese krisenhafte Phase an und setzt sich seit dem Ende des Sonderbooms Mitte der neunziger Jahre beschleunigt fort.

Jedenfalls wurden 1986 Teile der "produktiven Winterbauförderung" nicht zuletzt auf Betreiben der Bauarbeitgeber zunächst ausgesetzt und 1994 schließlich ganz abgeschafft (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 158f)²⁶⁶. Der ökonomische Nutzen dieser Regelung hatte sich in der Zwischenzeit erschöpft und die Branche war nicht mehr länger bereit, eine nur für einzelne Betriebe günstige Regelung über Umlage zu finanzieren. Schon Ende 1995 wurde auch die gesetzliche Schlechtwettergeldregelung vom Gesetzgeber aufgehoben und die Aufgabe an die Tarifparteien weiter gereicht, eine an-

führte Debatte würde er wahrscheinlich argumentieren: Wenn die Arbeitsplatzbesitzer die Löhne zum Preis fortgesetzter Arbeitslosigkeit hoch halten und darüber hinaus selbst kleine Ansätze einer Flexibilisierung unterbinden können, dann darf sich niemand wundern, wenn ausländische Arbeitnehmer auf den Markt drängen.

²⁶⁶ Die "produktive Winterbauförderung" setzte sich aus drei Elementen zusammen: Dem Wintergeld für Arbeitnehmer, den Mehrkostenzuschüssen und den Investitionszuschüssen. 1986 ausgesetzt und 1994 abgeschafft wurden Mehrkosten- und Investitionszuschüsse, geblieben ist das Wintergeld, das an die Arbeitnehmer ausgezahlt wird und über die betriebliche Winterbauumlage abgewickelt wird.

dere Lösung zu finden. Ein Ergebnis ist die neu geschaffene Arbeitszeitflexibilisierung; mit ihr sollen Konsequenzen aus dem Wegfall sowohl der produktiven Winterbauförderung als auch des Schlechtwettergeldes aufgefangen werden.

Überhaupt wird die über das Sozialkassenverfahren entstehende (zunächst) zusätzliche finanzielle Belastung zunehmend kritisiert. Zwar gibt es (noch) keinen offenen Widerstand gegen das Prinzip der Sozialkassen selbst, diese Diskussion findet aber über die Höhe der Beiträge statt. Doch auch das Prinzip selbst gerät in die Kritik; so hat die zwar nicht tarifmächtige, aber auch nicht einflusslose Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen bereits Mitte der neunziger Jahre die ersatzlose Abschaffung der Sozialkassen gefordert (Hunger 2000a, 74f). Gerade die Tatsache, dass es sich um eine Vertretung der mittelständischen Unternehmen und nicht der großen Aktiengesellschaften handelt, zeigt, wie weit der Druck schon in die Branche hineinreicht.

Für ein ganzes Jahrzehnt blieb der relative Beitrag an die Sozialkassen unverändert, um dann binnen weiterer 13 Jahre auf über das Doppelte zu steigen. Seitdem fällt die Beitragshöhe so gut wie ununterbrochen. Dies geschieht zwar nicht rasend schnell, aber doch merklich (siehe dazu die Tabelle 55 im Anhang). Die jüngste Erhöhung der Beitragsquote auf 20,6 vH (bzw. 18,95 vH) zum 1. Januar 2002 ist da bestenfalls eine Unterbrechung dieser Tendenz. Ein Ende der Entwicklung in Richtung der Beitragsreduzierung ist gerade bei gegebener Wettbewerbslage und sich durchsetzender "neoliberaler Diskurshegemonie" (Voswinkel 1999) eher nicht zu sehen. Die prinzipielle und auch von tarifmächtigen Verbänden betriebene Infragestellung der Sozialkassen mit entsprechenden Umsetzungsversuchen könnte ihren Endpunkt markieren. Die Forderungen der Arbeitgeberverbände in der aktuellen Tarifauseinandersetzung im Frühjahr 2002 werden jedenfalls von der IG BAU als Angriff auf das System der Sozialkassen verstanden (Der Grundstein 4/2002).

1998 wurde dann noch von der konservativ-liberalen Bundesregierung die Handwerksordnung dergestalt novelliert, dass die strikte Gewerketrennung zwar nicht aufgehoben (vielmehr eigentlich sogar bestätigt) wurde, aber doch einige Lockerungen bei gewerkeübergreifenden Arbeiten (insbesondere bei verwandten Gewerken) eingeführt wurden. Die Definition, nach der nur ein Maurermeister einen Maurerbetrieb führen darf, gilt weitgehend auch nach der Novellierung noch. Zwar ist die Zahl der Gewerke bzw. der Vollhandwerke nach Anlage A der HWO von 127 auf 94 reduziert worden und dürfen auch klar beschriebene Randbereiche anderer Gewerke betrieben werden. Doch bleibt die Verbindung von beruflicher Qualifikation und selbstständig

ausgeübtem Handwerk noch immer sehr eng. Allerdings ist die HWO so als Gegenstand möglicher Deregulierungen *entdeckt* worden.

Zwar gingen die meisten Initiativen zum Abbau der besonderen Branchenpolitik vom Gesetzgeber aus und haben sich die Tarifparteien bei den darauf folgenden Auseinandersetzungen weitgehend einig gezeigt; zwar konnten die Kollektivakteure des Baugewerbes mit der Durchsetzung des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes und dem damit verbundenen Mindestlohn sich ein weiteres Mal durchsetzen; zwar wird bei vielen Gelegenheiten die Gemeinsamkeit der Interessen betont und auf die Besonderheit der Branche verwiesen, die besondere Formen der Zusammenarbeit brauche, so dass Gerhard Bosch und Klaus Zühlke-Robinet (2000, 281) sicherlich mit Recht sagen können, die "Sozialpartner haben ihren Vorrat an gemeinsamen Sichtweisen noch nicht aufgebraucht." Doch es ist kaum zu übersehen, dass dieser Vorrat auf zunehmend fragilem Grund steht.

Nicht zuletzt die Austritte aus den Verbänden, also der massive Mitgliederrückgang der Gewerkschaft in den vergangenen zehn Jahren und die teilweise katastrophalen Austrittswellen, mit denen sich die beiden "Verbandsverbände" der Arbeitgeber konfrontiert sehen, deuten darauf hin, dass ein größer werdender Teil der Betroffenen (insbesondere hier natürlich die Baubetriebe) sich nicht länger von dieser korporatistischen Politik und ihren Ergebnissen vertreten fühlt. Obwohl der Mitgliederrückgang der IG Bauen-Agrar-Umwelt (bzw. IG BSE) auf zuletzt (Dezember 2001) gerade noch knapp über 500.000 (gegenüber rund 650.000 in 1994) wirklich enorm ist, kann er zu einem guten Teil doch mit dem noch größeren Stellenabbau in der Branche erklärt werden. Im Falle des Mitgliederrückgangs der beiden Arbeitgeberverbände greift dieser Zusammenhang aber nicht mehr. Als Verbandsverbände organisieren die beiden Bundesverbände nicht einzelne Betriebe oder Unternehmen, sondern die juristisch selbstständigen Landesverbände, die wiederum aufgegliedert sind in regionale und lokale Verbände (oder Bezirke). Hier sind die Unternehmen der Branche organisiert. Die Zahl der Betriebe hat sich, wie gezeigt werden konnte, in den vergangenen Jahren weiter erhöht, nicht jedoch die Zahl der organisierten Betriebe. Für die politische Macht der Bundesverbände entscheidend ist aber die Kündigung ganzer Landesverbände. Dies ist kein dem Mitgliederrückgang der Gewerkschaft gleichzusetzendes Problem. Hier schwindet die Vertretungsmacht.

Vor allem die durch jüngere Entwicklungen hervorgerufenen Veränderungen im Lager der Arbeitgeber sind ein maßgeblicher Grund für die Schwäche einer betriebsübergreifenden und branchenweiten Politik. Insbesondere die in der Folge der krisen-

haften Entwicklung seit den siebziger Jahren entwickelten neuen Geschäftspolitiken mit einer Beteiligung an einem größeren Teil der Wertschöpfungskette von der Planung bis zum Abriss und der seit den achtziger und erst recht seit den neunziger Jahren stattfindenden forcierten Internationalisierung nicht mehr nur der Produkt- und Angebotsmärkte, sondern vor allem des Bauarbeitsmarktes hat sich das Lager der Anbieter von Bauleistungen stark differenziert. So haben sich die Tätigkeitsfelder auseinander entwickelt, mit der Folge, dass die schon beschriebenen hierarchischen Effekte entstehen. Weiterhin haben sich nicht nur die konkreten Produktionsbedingungen auseinander entwickelt, sondern die (daraus resultierenden) Verwertungsbedingungen. Die meisten kleinen Unternehmen schaffen es kaum, sich am Markt zu halten; Kapazitäten frei zu machen für weiter gehende Strategien will so den wenigsten Betrieben gelingen. Sie geraten in die *Hierarchiefalle*. Es ist heute sehr viel schwieriger, zu einheitlichen Positionen zu kommen, als dies früher der Fall war. Das heißt, dass sowohl die ideologischen Grundlagen ("Krise des Fordismus") als auch die tatsächlichen Bedingungen (Differenzierung der Interessenlagen aufgrund von differenzierteren Produktions- und Verwertungsbedingungen) gegen die traditionelle korporatistische Branchenpolitik sprechen. Hiervon ausgehend dürfte es schwer fallen, den besonderen Druck, dem die Branche unzweifelhaft ausgesetzt ist, mit "metierorientierten" (Voswinkel) Regulierungen auszuhalten.

7.5 Rekrutierungsprobleme aufgrund der Stigmatisierung der Branche

In Fortsetzung der oben eingeführten ambivalenten Situation vom bauadäquaten Milieu bzw. der Defizienz des Sektors kann die These aufgestellt werden, dass das Reservoir versiegt, aus dem die Fachkräfte hervorgingen, derer sich der Bausektor bisher bediente. Bereits Ende der achtziger Jahre konnte Burkart Lutz die These formulieren, dass "der Typ von Arbeitskraft, aus dem die" Baubranchen "ihre qualifizierte Belegschaft – vor allem, aber natürlich nicht nur die Baustellenbelegschaft – rekrutiert haben, ... das Ergebnis einer bestimmten historischen Konstellation (war), die in den letzten 30 Jahren unwiderruflich zu Ende gegangen ist" (Lutz 1989, 6; siehe auch: Ders. 1990). Mit Versiegen der traditionellen Arbeitskräftereservoirs muss das Baugewerbe neue Reservoirs erschließen, wenn die bisherigen Arbeitskräfteeinsatzstrategien weiter betrieben werden sollen. Sind solche Reservoirs nicht mehr zu finden, bedeutet das zwangsläufig die Entwicklung einer neuen Produktionsstrategie, die den Sektor unabhängig macht von solcherart fundierter Facharbeit und darauf aufbauender Spezialfacharbeit.

Konkret könnten diese beiden alternativen Strategien bedeuten: Entweder verzichten die Baubetriebe ganz auf die Qualifizierung von Fachkräften und praktizieren eine Produktionsweise, die – möglicherweise aufgrund der starken Mechanisierung und Automatisierung in stationären Fabriken und / oder der starken Modularisierung von Bauarbeit mit schließlich nur noch verbleibenden Endmontagetätigkeiten auf der Baustelle – überhaupt keine qualifizierte Baufachkräfte braucht. Ob diese Strategie funktionieren kann, sei an dieser Stelle zunächst dahin gestellt. Oder die Baubetriebe erschließen eben doch neue Reservoirs, die wahrscheinlich nicht im Inland zu finden sind, sondern im europäischen und auch außereuropäischen Ausland. Sind diese neu zu erschließenden Reservoirs schließlich doch im Inland zu finden, so bedeutet dies, im Sinne der formulierten These, dass sie es heute noch nicht sind. Infrage kämen demnach also eingewanderte Menschen mit biografischen Hintergründen, die sie der Bauarbeit zuführen würden – ähnlich wie dies in den Jahrzehnten nach dem zweiten Weltkrieg schon funktionierte.

Die moderne Industrie einschließlich des Bausektors entstand und wuchs umgeben von einem bäuerlich-handwerklichen Milieu, in dem traditionelle Produktionsweisen, Wirtschaftsformen und Lebensweisen vorherrschten. Aus dem in diesem Milieu mit Verbesserung der hygienischen Bedingungen hervorgehenden Geburtenüberschuss nährte sich das Wachstum der Städte und aus diesem deckte die expandierende Industrie ihren Bedarf an Arbeitern. Diese Zuwanderer waren sozusagen ideale Arbeitskräfte, denn sie waren jung und also auf dem Höhepunkt ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit – und dies zu einem Zeitpunkt, als körperliche Kraft in den Kernsektoren der Wirtschaft noch weit wichtiger war als geistige Stärke. Sie waren harte körperliche Arbeit darüber hinaus von frühester Jugend, wenn nicht Kindheit, gewohnt. Ihre *Ansprüche an das Leben* waren geprägt durch eine Kindheit im bäuerlich-handwerklichen Milieu, das sie verlassen mussten, um in der Stadt nach Arbeit zu suchen. Das heißt, sie waren genügsam und ausdauernd, sie waren hierarchiegewohnt und konnten mit vielen Materialien quasi natürlich umgehen. Und sie mussten ihre Arbeitskraft auf einem Markt anbieten, der diese Qualifikationen bzw. Fähigkeiten oder Eigenschaften nicht bezahlte. Sie hatten den Charakter eines freien Gutes. Deshalb konnten sie nur niedrige Löhne erwarten. Zu fordern hatten sie noch nicht gelernt, bei gegebenem Geburtenüberschuss und gegebener Verbreitung ihrer Qualifikationen hätten sie aber auch keine merklichen Verbesserungen durchsetzen können.

Diese Land-Stadtwanderung aufgrund von Geburtenüberschuss und Arbeitsplatzmangel in den Herkunftsgebieten, die als Migration innerhalb der politischen Grenzen des Deutschen Reiches und der jungen Bundesrepublik Deutschland bezeichnet werden

kann, machte keinen Unterschied nach den konkreten Fähigkeiten der Wanderer. Die neue sozusagen noch ungefilterte Arbeitsbevölkerung bildete die Basis für die auf einfacher Arbeit, Facharbeit und Spezialarbeit aufbauende Industrie. Aus einer großen Zahl von nicht qualifizierten oder jedenfalls nicht für die konkrete Arbeit qualifizierten Arbeitern erwachsen die Facharbeiter als Fundament einer darauf aufbauenden *Qualifikationspyramide*. Der deutsche Facharbeiter ist das Produkt dieser historischen Konstellation und Entwicklung; er steht an der Schwelle zwischen einer vorindustriellen Lebens- und Arbeitswelt und der Welt der städtischen Mittelschichten. In der ersten Gruppe war harte körperliche Arbeit, in der zweiten Gruppe ist Nutzen abwägendes auf langjährigem Schulbesuch beruhendes aufstiegsorientiertes Verhalten selbstverständlicher Teil des Lebens.

Der Prozess der Verstädterung, die Orientierung der Lebensweise an mittelständischen Kategorien, die Nutzung der Schule als Instrument des sozialen Aufstiegs, die Durchsetzung einer Lebensweise, in der Vorteilsnahme und Nutzenkalkül selbstverständliche Verhaltensregeln sind, ist praktisch abgeschlossen. Damit findet die traditionelle Welt der Bauern und Handwerker ihr Ende und mit ihr das Reservoir, aus dem sich der Fachkräftenachwuchs des Baugewerbes gespeist hat. Diese Aussage bedeutet aber auch, dass die gegenwärtigen Versuche der kollektiven Akteure des Baugewerbes, die "Arbeit am Bau" attraktiver zu machen für "leistungsstarke Jugendliche", zu diesem Zweck betriebene Marketingaktivitäten, Imagepflege usw. nichts am grundlegenden Problem ändern: Der Wertewandel ist Folge der beschriebenen historischen Veränderungen und kann nicht mit Marketing rückgängig gemacht werden. Bestenfalls kann momentan angesichts einer sich verstetigenden Angebotslücke auf dem Ausbildungsstellenmarkt eine gewisse allokativer Wirkung erzielt werden, die aber mitnichten in der Lage sein wird, die Grundtendenz zu überwinden.

Der Berufseinstieg der geburtenstarken Jahrgänge in den achtziger Jahren markierte das definitive Ende der traditionellen Facharbeiterrekrutierung. Die seit den siebziger Jahren stattgefundenene "Bildungsexpansion", also der Aufbau eines enormen Bildungsapparates und die damit betriebene Zurückdrängung des früher *üblichen* Hauptschulabschlusses zu einer Restgröße funktioniert allemal als soziale Selektion. Je höher der formale Schulabschluss, desto weniger kommt der Schulabgänger als Arbeiter für Industrie und Bau infrage, denn er orientiert sich am Leitbild des Aufstiegs, das ja tatsächlich eng mit der schulischen Bildung korreliert. Die Restbevölkerung, die dann noch für eine Lehre infrage kommt, ist so nicht mehr vergleichbar mit jenem Potenzial, das bisher für qualifizierte Lohnarbeit zur Verfügung stand. Der Strom der leistungsfähigeren Schüler in die weiterführenden Bildungseinrichtungen

kann nicht mit Marketingaktivitäten zum Stillstand gebracht werden – nicht zuletzt eben weil es diesen klaren und offensichtlichen und für die meisten Menschen deutlich erkennbaren positiven Zusammenhang von schulischer Bildung und Lebenseinkommen gibt. In anderen Ländern, in denen dieser Zusammenhang noch ausgeprägter ist und in denen die Expansion höherer Bildung (deshalb) noch weiter vorangeschritten ist, gibt es schon jetzt praktisch keinen qualifizierten Arbeiternachwuchs mehr. Gerade vor dem Hintergrund des im internationalen Vergleich unterdurchschnittlichen Anteils von an Hochschulen ausgebildeten Menschen in Deutschland und der daraus abzuleitenden Prognose, dass sich dieser Anteil in der Zukunft noch weiter erhöhen wird, wird sichtbar, dass diejenigen, die mit einem Hauptschulabschluss ins Berufsleben treten, wirklich nur noch als Restgröße zu fassen sind. In anderen Ländern, in denen dieses Faktum nicht nur evident, sondern auch bereits Teil der betriebenen Politik ist, wird das Rekrutierungsproblem über legale und illegale Zuwanderung "gelöst".

Versuche, diesem Problem durch forcierte Automatisierung bei gleichzeitig weiter betriebener Akademisierung zu begegnen, müssen scheitern, weil so der Fachkräftemangel über die Trennung der von Ingenieuren betriebenen qualifizierten Tätigkeit zum Zwecke der totalen Planung und Planbarkeit der Produktion und der von kurzfristig Angelernten ausgeführten Restarbeiten letzten Endes nur bestätigt werden würde. Indem nämlich der Verzicht auf Facharbeit als Antwort auf den Mangel an dafür geeigneten Fachkräften programmatisch betrieben wird, wird auch auf die Heranbildung dieser Fachkräfte verzichtet. Mit dieser Strategie ist also letzten Endes nichts zu gewinnen. Im Gegenteil: Die Wahrscheinlichkeit einer breiten Dequalifizierung ist im Programm selbst angelegt.

Es ist gerade ein Merkmal von Bauarbeit im Gegensatz zur Fabrikarbeit, dass ein erheblicher Teil der konkreten Produktionsbedingungen eben nicht planbar und damit eben auch nicht programmierbar ist. Nicht zuletzt wegen dieser – vor dem Hintergrund der noch immer in den Köpfen existenten fordistischen Normalitätsfiktion – suboptimalen Produktionsbedingungen auf den Baustellen wird seit einiger Zeit (wieder) verstärkt der Versuch unternommen, größere Teile der Bauarbeit in vorgelagerte Fabriken zu bringen, wo eine in diesem Sinne optimalere Produktion über die höhere Plan- und Kontrollierbarkeit der einzelnen Produktionsschritte möglich ist. Dies ist die eine der beiden Seiten einer auf die vertiefte Trennung von dispositiver und ausführender Arbeit beruhenden Strategie. Auf der anderen Seite stünden dann tatsächlich nur noch repetitive Teilarbeiten, die von nicht qualifizierten Arbeitern unter großem Beaufsichtigungs- und jeweiligem Anleitungsaufwand durchzuführen wären. Wichtig

wäre also die Betreuung von beidem: Automatisierung und Sicherstellung des Fortbestandes qualifizierter Baustellenbelegschaften, eben weil das eine das andere nicht ersetzen kann. Es liegt demnach im, wenn auch langfristigen Eigeninteresse der Baubetriebe selbst, diese doppelte Strategie zu verfolgen.

Doch bliebe damit das prinzipielle Problem der nachlassenden Attraktivität der Bauberufe für die nachwachsenden potentiellen Fachkräfte ungelöst. Lutz (1989, 15f) schlug deshalb vor, zunächst das Einkommen, das für Bauarbeit erzielbar ist, so zu erhöhen, dass die ansonsten bestehende Struktur der kumulativen Verbindungen von physischen, finanziellen und sozialen Arbeitsbedingungen aufgebrochen wird. Normalerweise gilt, dass, wer am meisten verdient, auch den komfortabelsten Arbeitsplatz, die größte Arbeitsplatzsicherheit und besonders gute Aufstiegsmöglichkeiten hat. Voraussetzung dafür ist in der Regel eine hohe Eingangsqualifikation, die in der Schule und in weiterführenden Bildungseinrichtungen erworben wurde. An den gesellschaftlichen Wirkungsmechanismen, die diese kumulative Verbindung hervorbringen (vgl. dazu Hager u.a. 1985), kann auf Branchenebene nichts geändert werden²⁶⁷. Als einzige Strategie bleibt also nur, die erlebte defiziente Atypik des Bausektors mittels starker finanzieller Anreize zu kompensieren.

Zu einem ganz ähnlichen Ergebnis kam etwa zur gleichen Zeit der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes: "Alle Überlegungen und Anstrengungen, Nachwuchskräfte für das Baugewerbe zu gewinnen und der Abwanderung von Facharbeitern zu begegnen, werden unzulängliches Stückwerk bleiben, wenn es nicht gelingt, dem Bauarbeiter einen Jahresverdienst zu sichern, der wenigstens in etwa der Höhe des Jahresarbeitslohnes entspricht, der ohne witterungsbedingten Arbeitsausfall erzielt werden kann" (ZDB a 1989, 188). Zwar ist die Forderung nach einem der stationären Industrie entsprechenden Einkommen nicht so weitreichend wie die von Lutz erhobene, zwar setzten sich die Erkenntnisse schon damals nicht in konkreten Zahlen um (so sind die in derselben Publikation wiedergegebenen tarifpolitischen Vorstellungen weniger ambitioniert als die Losung "finanzieller Ausgleich" vermuten lässt), doch immerhin offenbart dieser Satz das Problembewusstsein.

Weiterhin ist die heute normale Trennung von Ingenieur- und Facharbeit keineswegs allein Ausdruck technisch oder organisatorisch sinnvoller Arbeitsteilung, sondern zu-

²⁶⁷ André Gorz (1986, 88f) schlägt zur Überwindung der Monopolisierung von Wissen und Macht durch eine "elitistische Technokratie" eine radikale Arbeitszeitverkürzung vor. So stünden die hohe Qualifikationen erfordernde Arbeiten einer größeren Zahl von Menschen zur Verfügung. Die Macht und die Privilegien, die mit den so monopolisierten Aufgaben einhergingen, würden langsam verschwinden.

gleich Ergebnis einer sozialen Schichtung, die ihre Wurzeln in der zu Ende gehenden Trennung handwerklicher und städtischer Milieus hatte. Heute ist es keineswegs mehr normal, vor Beginn einer Ausbildung zum Ingenieur oder Techniker eine Weile im Beruf gestanden zu haben. Die Erwerbsbiografie beginnt mit einer Hochschulausbildung, die traditionelle Qualifikationspyramide wird unterhöhlt. Deshalb ist es notwendig, sich über neue Ausbildungs-, Berufs- und Aufstiegswege auseinanderzusetzen, die den früher üblichen Facharbeiteraufstieg neu beleben, und so die in vielen Bereichen dysfunktionale Trennung von Fach- und Ingenieurarbeit zu überwinden.

Lutz (1989, 16) schlussfolgert, dass "eine Veränderung der Verdienststruktur mit dem Ziel, unterschiedliche Arbeitsbelastungen und mehr oder minder große Attraktivität von Tätigkeiten durch die Bezahlung zu kompensieren, auf der einen Seite und grundlegende Neustrukturierung von Ausbildungswegen und Karrieremustern für qualifiziertes Personal ..., die praktische Erfahrung und Bewährung auf der Baustelle einen hohen Rang einräumt, zwei Ansatzpunkte sind, die ... durchaus die Chance dafür eröffnen, daß es nach Ablauf einer Generation einen ganz neuen, aber ähnlich leistungsfähigen Typ qualifizierter Baustellenarbeit gibt, wie er bisher existiert hatte. Sollte uns dies nicht gelingen, so stehen freilich überall auf der Welt die Schwellenländer, in denen große Menschenmassen noch heute unter den Verhältnissen leben, aus denen wir bisher unsere zukünftigen Facharbeiter herausgeholt haben, bereit, die technischen Aufgaben und wirtschaftlichen Tätigkeiten zu übernehmen, zu deren Ausführung wir selbst dann nicht mehr in der Lage sind, weil uns die Fähigkeit verloren gegangen ist, die hierfür unverzichtbaren Arbeitskräfte heranzubilden und auf den Baustellen zu halten".

Die seit der Veröffentlichung des Artikels von Lutz und der Formulierung der erforderlichen Veränderungen erlebten Rückschläge in Bezug auf ein der stationären Industrie anzuleichendes Einkommen dürften kaum zur Überwindung der zugrunde liegenden Probleme beigetragen haben. Mit dieser seit Jahren bestenfalls durchschnittlichen Lohnentwicklung auf der tariflichen Ebene (Bispinck, WSI-Tarifarchiv; siehe auch: Hunger 2000a, 102f), in der Entlohnungswirklichkeit sehr wahrscheinlich unterdurchschnittlichen Entwicklung (Artus u.a. 1998) und der permanenten negativen Medienpräsenz (die ja begründet ist) bei gleichzeitig massivem Stellenabbau macht sich der Bausektor zu einer *Schmuddelkinderbranche*.

Dieses Szenario entwickelt Gerhard Syben als Konsequenz eines von ihm "Spaltung der Branche in einen qualifizierten Kern und eine Billiglohn-Peripherie" (Syben 1999b, 237) genannten Pfades. Dazu skizziert er die Folgen für das insbesondere für die At-

traktion leistungsfähiger Arbeitskräfte bedeutsame Image der Branche: "Das grundlegende gesellschaftliche Problem dieses Entwicklungspfades aber dürfte in dem Bild bestehen, das die Bauwirtschaft auf diese Weise von sich selbst erzeugt. Auch wenn die Branche real durchaus noch Möglichkeiten der Ausbildung und des beruflichen Aufstiegs bieten würde, wäre doch sie selbst es gewesen, die das Symbol einer Bauarbeit geschaffen hätte, die nur noch in einem kleinen Teil durch interessante Arbeitsaufgaben und anspruchsvolle Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten gekennzeichnet ist, im wesentlichen aber durch ein niedriges Niveau von Tätigkeit und Bezahlung. Eine solche Branche, die sich selbst so deutlich sichtbar eine qualifikatorische Schrumpfkur verordnet hat, dürfte insbesondere von leistungsfähigen Jugendlichen gemieden werden" (ebd.)²⁶⁸. In nur einer Dekade hat sich offensichtlich die Politik der Branchenakteure so verändert, dass allenthalben vor dem dadurch provozierten Teufelskreislauf gewarnt wird. Haben die Arbeitgeberverbände, wie gezeigt, noch Ende der achtziger Jahre wenigstens der finanziellen Aufwertung der Bauarbeit auf programmatischer Ebene zugestimmt, so ist davon heute nicht mehr viel übrig. Denn mit der deutschen Vereinigung und der Erschließung neuer Arbeitnehmertypen im europäischen Ausland hat bereits eine Entscheidung gegen die langfristige Qualifikationsentwicklung aufgrund kurzfristiger Rentabilitätsüberlegungen stattgefunden.

Mit der Transaktionskostentheorie (aber auch mit Marx'schen Kategorien) kann argumentiert werden, dass es ökonomisch rational sein kann, sich gegen längerfristige Überlegungen für eine Produktionsstrategie zu entscheiden, die für die momentanen betrieblichen Interessen Vorteile bringt. Diese Entscheidung kann selbst dann getroffen werden, wenn absehbar ist, dass sich diese Strategie langfristig gegen die betrieblichen Interessen richtet. Diese Entscheidung wird trotz dieser absehbaren Nachteile getroffen werden, wenn bei anhaltendem Preiswettbewerb längerfristige Kalküle vom Markt nicht entlohnt werden. Die Betonung des Preiswettbewerbs gegenüber einem Wettbewerb, der weniger den Preis als z.B. die Qualität oder die Termintreue, den Service usw., also nicht-preisliche Aspekte hervorhebt, geschieht in zwei Fällen. Entweder es handelt sich um einen Markt mit weitgehend uniformen Produkten, die

²⁶⁸ Gegenüber dieser Vermutung überraschen daher die Ergebnisse einer im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Befragung unter Teilnehmern eines Informationstages des Dortmunder Baugewerbes. Die Befragten hatten überwiegend ein positives Bild vom Baugewerbe. Allerdings verweisen die Ergebnisse auf eine besondere Milieubedingtheit, die die hier vertretene Argumentation doch stützt. Die meisten Befragten, die sich positiv äußerten, kannten jemanden, der am Bau arbeitete und der nichts Negatives berichtete. Die Vorstellungen der Befragten korrespondierten sehr genau mit den Darstellungen dieser Bekannten und Verwandten. Auffällig war insgesamt das sehr traditionalistische Bild vom Bau (Hochstadt 2000a).

sich überhaupt nur noch durch den Preis voneinander unterscheiden²⁶⁹, oder um einen Markt, auf dem Verdrängungswettbewerb herrscht. Da die Baubranche, wie ausführlich dargestellt, kaum zum ersten Typ gezählt werden kann und bei aller Automatisierung und stationären Vorfertigung auch in Zukunft nicht dazu zählen wird, muss es sich um einen Markt des zweiten Typs handeln – und auch dies konnte hier ja schon entwickelt werden. Tatsächlich besteht, u.a. wegen der niedrigen Marktzutrittsschwellen, aber natürlich auch wegen der zurückgehenden (relativen) Nachfrage, auf den Märkten des Bausektors ein sich verfestigendes Überangebot, das auch in den nächsten Jahren nicht abgebaut werden wird.

Da der Markt systematisch dazu tendiert, Kosten zu externalisieren, d.h. wo immer möglich, Kosten, die im Grunde als Produktionskosten zu werten sind, weiter zu reichen, werden solche Kosten eben nicht honoriert. Es gibt viele Beispiele für diese Tendenz, Kosten zu externalisieren. Umweltschutz, Infrastruktur, Bildung sind vielleicht die wichtigsten. Es gibt sicher noch mehr. Das Problem ist dabei ein doppeltes: Erstens wird die Gesellschaft mit Kosten belastet, die ursächlich in der kapitalistischen Produktionsweise begründet liegen und somit private Kosten sind. Zweitens entsteht aus dieser Tendenz eine abgeleitete: Wurden Teile der Produktionskosten erst von einem Teil der Anbieter erfolgreich externalisiert, ergibt sich der Druck auf die anderen Anbieter, genauso zu handeln, weil ihre Produktionskosten nun relativ gestiegen sind und sich damit die Position am Markt verschlechtert hat. Sobald aber bestimmte Teile der Produktionskosten gänzlich aus der Kalkulation herausgenommen wurden, ist es sehr schwer, sie wieder zu reintegrieren. Die ständig aufs Neue geführte Debatte um das Verursacherprinzip oder die noch immer nicht wirksam umgesetzte Generalunternehmerhaftung zeigen dies in aller Deutlichkeit.

Daher verzichtet heute eine größer werdende Zahl von Baubetrieben auf Investitionen, die sich nicht im verkürzten Horizont des Marktes verwerten. Unterstützt wird diese Strategie von der neuen neoliberalen Normalität, die überbetriebliche Zusammenhänge und damit die Möglichkeit marktfremder und inferiorer Ereignisse im Grunde leugnet. Mit dieser Entwicklung sind weitreichende negative Konsequenzen auf die Qualifizierungsfähigkeit von Bauarbeitern der Zukunft verknüpft.

²⁶⁹ Zu diesen Märkten mit uniformen Produkten wird die Tourismusbranche gerechnet, wo verschiedene Anbieter identische Produkte verkaufen. Man reist im selben Flugzeug in das selbe Hotel und belegt dort ein gleiches Zimmer. Bei derart austauschbaren Leistungen entscheidet neben mehr und mehr marginalisierten Aspekten wie Image und Stammkundentreue nur noch der Preis (oder die Unvollkommenheit des Marktes) über den Zuschlag.

Diese Strategie muss umso mehr dann verfolgt werden, wenn die durchschnittliche qualifikatorische Ausstattung der üblicherweise über Werkverträge gewonnenen Arbeitskräfte für die gegebene Bauproduktion ausreicht, ohne zu Friktionen zu führen, die mehr Kosten nach sich ziehen als der Einsatz dieser Arbeitskräfte gegenüber der regulären Arbeitnehmerbeschäftigung spart. Solche kostenträchtigen Friktionen entstehen erst, wenn der Markt Qualitätsmängel u.ä. sanktioniert. Sollte sich aber eine Bauweise durchsetzen, die suboptimale Ergebnisse hervorbringt, wird sich die Sanktionierungsfähigkeit auf Nischenplätze reduzieren. Im Allgemeinen wird der Markt solche Ergebnisse akzeptieren bzw. akzeptieren müssen, wenn es keine Anbieter mehr gibt, die zu vergleichbaren Preisen bessere Ergebnisse zu bringen imstande sind. Da es sich bei Bauprodukten aber wie gezeigt um sehr langlebige Produkte handelt, wird es sehr schwer sein, überhaupt nachzuweisen oder auch nur innerhalb des Gewährleistungszeitraums zu erkennen, dass schlecht gebaut wurde²⁷⁰.

Die vergangenen Jahre seit Beginn der Anwendung und Verbreitung dieser Arbeitskräftestrategie können in dieser Hinsicht als Versuchsphase gewertet werden, in der brauchbare von nicht brauchbaren, d.h. in die eigene Produktionslogik passende oder eben nicht passende Zulieferer getrennt wurden und in der Netzwerke aufgebaut wurden, die für die Zukunft ausschließen sollen, dass unbrauchbare Zulieferer unter Vertrag genommen werden²⁷¹. Zwar schränkt Werner Nienhüser (1999, 315) die rentierliche Einsetzbarkeit von Werkvertragnehmern in umgekehrter Anlehnung an Syben in "Bereichen mit hochspezifischen Qualifikationsanforderungen" ein, insgesamt kommt er jedoch zu der Auffassung, "daß die Vergabe von Werkverträgen an ausländische Subunternehmen und Selbständige, aber auch die illegale Beschäftigung in der Bauwirtschaft weitverbreitete Arbeitskräftestrategien darstellen" (ebd., 306). Da die Anzahl der als "hochspezialisiert" zu geltenden Arbeitsplätze nicht zu hoch ange-

²⁷⁰ Ein Blick nach Großbritannien illustriert, wovon hier die Rede ist. Nachdem seit den siebziger Jahren ein großer Teil der am Bau Beschäftigten in die Selbstständigkeit ging und auf eigene Rechnung solche Leistungen am Markt anbot, die vorher im Rahmen einer regulären abhängigen Beschäftigung bei einem Unternehmen erbracht wurden, ist der Anteil der Auszubildenden drastisch gesunken. Die mit der Ausbildung entstehenden Kosten wurden externalisiert. Trotzdem funktionierte der Markt oberflächlich weiter. Erst in den neunziger Jahren wurden die säkularen Probleme offenbar, deren Wurzeln damals gelegt wurden. Es fehlt allerorten an qualifiziertem Personal, der Ruf der Branche ist so schlecht, dass kaum noch Jugendliche den Weg dorthin finden. Die Nachfrager von Bauprodukten müssen sich mit Arbeiten abfinden, die kaum zufrieden stellend sind (Clarke u.a. 2000).

²⁷¹ Das Argument der suboptimalen Ergebnisse darf nicht als dieser Strategie folgend notwendig innewohnend überinterpretiert werden. Es gibt durchaus in den Staaten und Regionen, die bzw. deren Arbeitskräfte-reservoirs vor allem zur Rekrutierung dieser neuen Beziehungen genutzt werden, eine Bau-tradition, die qualitativ hochwertige Ergebnisse hervorgebracht hat und noch immer hervorbringen in der Lage ist. Allerdings bleibt es sehr die Frage, inwiefern unter den Bedingungen eines enormen Preiswettbewerbs diese Tradition ins Gewicht fällt.

setzt werden kann (Zahlen darüber, was hochspezialisiert ist, gibt es nicht), dürfte dieser so definierte Schutzraum auch nicht allzu groß sein.

Insgesamt kann also mit der hier betriebenen Argumentation die Schlussfolgerung gezogen werden, dass bei fortgesetztem Zusammenwirken der schon bestehenden Wirkungsfaktoren (ungenügende konjunkturelle Entwicklung, Verfügbarkeit von qualitativ und quantitativ genügenden und billigen Arbeitskräften vornehmlich aus dem europäischen Ausland, Dominanz des Preiswettbewerbs, innerer Umbau der Branche, Hegemonie neoliberaler Wirtschaftsmodelle, schlechte Reputation der Baubranche, säkularer Wandel der erwerbsbiografischen Ideale und Konzepte) schon die Aufrechterhaltung des gegebenen Qualifikationsniveaus schwierig sein wird, die weitere Erhöhung der allgemeinen qualifikatorischen Ausstattung aber beinahe unmöglich.

Ziel der vorliegenden Arbeit war es, ausgehend von einer Analyse der gegenwärtigen Veränderungen, denen sich die Bauwirtschaft gegenüber sieht und die sie selbst mit betreibt, mögliche Implikationen für die künftige Entwicklung der Bauarbeit und hier speziell der Qualifikation in der Bauarbeit aufzuzeigen. Dabei sollten mehrere Fragen geklärt werden. Zunächst sollten die Veränderungen selbst näher untersucht werden, um Konsequenzen für die Struktur der Beschäftigung benennen zu können. In diesem Zusammenhang musste auch die veränderte politische Situation in Europa berücksichtigt werden, also die west- bzw. gesamteuropäische Integration. Hier war vor allem auf mögliche (in jüngeren Veröffentlichungen häufig konstatierte) negative Einflussfaktoren einzugehen. Da aber davon ausgegangen wurde, dass nicht nur solche gesetzten (im Text als externe Momente bezeichneten) Veränderungen Einfluss nehmen, sondern auch subtile gesellschaftliche Dynamiken (also z.B. die Verschiebung von Werteskalen oder -mustern) eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen mögen, war auch dies in die Untersuchung einzubeziehen. Daneben spielte die explizite Unterscheidung nach inneren und äußeren Momenten der Veränderung eine heuristische Rolle in dieser Arbeit. Entsprechend musste sich auch dies im Forschungsdesign niederschlagen. Schließlich musste gefragt werden, ob mögliche zu identifizierende Befunde unausweichlich sind oder ob die Möglichkeit der Einflussnahme besteht, wenn z.B. solche Befunde politisch nicht gewollt sind oder zu negativen Auswirkungen führen.

Dieser nicht einfach auf z.B. die Europäisierung der Märkte abstellende Forschungsansatz begründete sich mit der Überzeugung, dass in konkurrenzvermittelten warenproduzierenden Gesellschaften Dynamik vor allem in der Produktionssphäre entsteht, wenn schon in der Zirkulationssphäre angestoßen. Zwar gibt es eine ständige gegenseitige Beeinflussung von in diesem Sinne äußeren und inneren Veränderungen, aber es wäre eben absolut unzureichend, diese Beeinflussung auf eine unidirektionale Beziehung zu verkürzen. Der Stachel der Konkurrenz wirkt in den beständig sich revolutionierenden Produktionsmethoden, die ihrerseits wieder vermittlels der Konkurrenzbeziehungen auf die Produktionsmethoden einwirken. Der hier als unbefriedigend abgelehnte Ansatz der unidirektionalen Beziehung erfährt zwar in den letzten Jahren eine zunehmende Beliebtheit, die sich z.B. ausdrückt in der Flut von Publikationen, in denen das Entsendegesetz auf einer organisationspolitischen Ebene untersucht wird, oder in Arbeiten, in denen aktuell erlebbare und unbestreitbare Probleme in der Bauwirtschaft direkt und unmittelbar auf die politischen Veränderungen in Europa zu-

rückgeführt werden, oder in Arbeiten, die Qualifikationsbedarfe ermitteln wollen und sich dabei auf eine Befragung von Unternehmen beschränken mit der Begründung, dort würden die Qualifikationen schließlich nachgefragt werden, dort entstünde Nachfrage nach Qualifikation, die von den Qualifikation herstellenden Bildungseinrichtungen umzusetzen sei. Doch muss solchen Untersuchungen der Vorwurf gemacht werden, all zu sehr an der gesellschaftlichen Oberfläche zu verharren und insgesamt unreflektiert Dynamik unbedingt an Personen und von Personen verfolgte Konzepte zu binden. Beides genügt der subtilen und inhärenten Dynamik kapitalistischer Systeme nicht.

Um den in dieser Arbeit verfolgten doppelten Ansatz (d.h. die Einbeziehung sowohl von äußeren wie von inneren Momenten der Bewegung) vorzubereiten, mussten im ersten Schritt die Spezifika der Bauwirtschaft in Abgrenzung zu anderen industriellen Sektoren herausgearbeitet werden. Damit sollte allerdings die in Arbeiten zur Bauwirtschaft ebenfalls häufiger anzutreffende Charakterisierung dieses Sektors als unikally und sich von anderen Sektoren fundamental unterscheidend nicht wiederholt werden. Vielmehr wurde hier die Ansicht verfolgt, gerade die Gemeinsamkeit von oberflächlicher Besonderheit bei sehr wohl prinzipieller Identität begründe das Spannungsfeld, in dem sich Veränderungen in spezifischer Weise übersetzen.

Mit diesen Fundamentalbestimmungen sozusagen vorbereitet konnte die Analyse der statistisch erfassten sektoriellen Wirklichkeit begonnen werden, mit der die vorher formulierten Vermutungen quantitativ überprüft werden sollten. Da die bloß quantitative Erfassung aber zur Beurteilung möglicher sektorieller Veränderungen nicht notwendig ausreicht, musste im Anschluss der Fokus der Betrachtung wieder erweitert werden. Mit der Einbeziehung der mögliche Veränderungen hervorbringenden äußeren Momente wurde also der Untersuchungshorizont dahingehend vergrößert, dass nach der industriesoziologischen Analyse des Sektors (also der Überprüfung der inneren Momente) und der Erfassung und Interpretation der statistisch-empirischen Wirklichkeit nun allgemeine gesellschaftliche Wirkungsgeflechte einbezogen werden konnten, die sich ja ihrerseits bereits in der statistischen Wirklichkeit niederschlagen. Dies diente wiederum der Verfolgung des doppelten Ansatzes. Erst die gemeinsame Betrachtung der so identifizierten doppelten Ursachenstruktur lässt die hinreichende Interpretation der *gemessenen* Wirklichkeit zu. Damit wurde also explizit weder eine rein induktive noch eine rein deduktive Methode, sondern die dialektische Verbindung beider betrieben. Insofern kann gesagt werden, dass ein doppelter Ansatz sowohl in Bezug auf die Ursachendimensionen als auch in Bezug auf die Untersuchungsmethoden verfolgt wurde.

In einem Umfeld, das aufgrund der äußerst schwierigen Marktlage mit galoppierender sektorieller Arbeitslosigkeit und von Rekord zu Rekord stürmenden Pleitenzahlen ausgesprochen sensibel ist, in dem nach schnellen Lösungen zur Behebung der akuten Probleme gerufen wird, ist eine Forschungsarbeit sicher nicht einfach, in der nicht versucht wird, dieser Gemengelage Genüge zu tun. Dies zeigte sich in den Gesprächen, die mit Vertretern der Verbände und der Betriebe geführt wurden. Häufig wurden da schnelle Lösungen anstatt langwieriger Untersuchungen eingeklagt. Man wisse doch sowieso um die Ursachen, wozu also lange forschen? Wenn hier dennoch der Versuch gemacht wurde, jenseits der tagespolitischen Aufgeregtheit eine Untersuchung anzustellen, die vielleicht auch über die aktuellen und womöglich sehr kurzfristigen Debatten hinaus helfen kann, Fragen zu stellen und vielleicht Antworten zu finden, dann ist das vor allem der Überzeugung geschuldet, dass hektischer Aktionismus nicht zu Erkenntnissen führt, die langfristig weiterhelfen. Zwar soll überhaupt nicht bezweifelt werden, dass dramatische Situationen auch schnelles Handeln brauchen, fundamentale Analysen werden so jedoch nicht überflüssig. Diese Arbeit versucht, ihren Beitrag zu Letztgenanntem zu leisten.

Das Baugewerbe wird in aller Regel als ein von Facharbeit dominierter Sektor charakterisiert. Es konnte jedoch gezeigt werden, dass mit dieser Beschreibung nur eine recht kurze historische Zeitspanne adäquat beschrieben ist. Tatsächlich nämlich war das Baugewerbe in Deutschland (und wahrscheinlich auch anderswo) bis in die sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts hinein keineswegs von Facharbeit, sondern vielmehr von einfacher, also nicht qualifizierter Arbeit geprägt. Erst im Zuge der allgemeinen wirtschaftlichen Erholung, der Verknappung des Angebots von Arbeitskräften, aber auch der technischen und organisatorischen Entwicklung des Sektors selbst hat sich das Facharbeiterkonzept auf breiter Ebene durchgesetzt – und dies sogar gegen den allgemeinen Trend, dem entlang zu diesem Zeitpunkt tayloristische Arbeitsprinzipien verfolgt wurden. Es ist gerade für die betriebene Argumentation von einiger Bedeutung, auf diesen Wechsel zu verweisen. Denn eben weil Bauarbeit lange Zeit keine Facharbeit war, zur Facharbeit vielleicht nur geworden ist, weil anders der Bedarf an produktivem Vermögen nicht hätte gehalten oder gar entwickelt werden können, ist es heute durchaus vorstellbar, zu alten Arbeitskonzepten zurückzukehren (und sich so gewissermaßen erneut einem breiten Trend entgegengesetzt zu verhalten). Im Zuge des zyklenübergreifenden Aufschwungs nach dem zweiten Weltkrieg etablierte sich insbesondere im niedrig qualifizierten Bereich (wozu damals größere Teile der produzierenden Wirtschaft zu zählen waren) eine enorme zwischenbetriebliche und sogar sektorübergreifende Arbeitskräftemobilität. Geringste Lohnunterschiede veranlassten die Beschäftigten, den Betrieb und auch die Branche zu wech-

seln, wie das heute in den europäischen Randstaaten durchaus noch immer üblich ist, wo die Arbeitsmärkte vielfach unstrukturiert sind. Schon damals war das Baugewerbe also mit dem Problem der forcierten Abwanderung konfrontiert, auf das sie reagieren musste. Die Schaffung der Sozialkassen zum Ausgleich der sektorspezifischen Defizite war in dieser Hinsicht vielleicht die wichtigste Maßnahme. Wichtig war aber auch die Abkehr vom Prinzip der Jedermansarbeit und die Hinwendung zum Prinzip der Facharbeit. Damit ging nämlich auch eine gewisse Sicherstellung der eigenen Qualifikationsbedarfe einher, indem so ein fachlicher Arbeitsmarkt hergestellt wurde, der zwar eine Mobilität innerhalb der Branche zuließ (und damit tradierte Erwerbsformen und -verläufe bediente), aber eine Abwanderung aus der Bau- in andere Branchen wenn schon nicht unmittelbar, so doch mittelbar erschwerte oder doch immerhin nicht beförderte. Es ist in der konsequenten Verfolgung dieses Arguments aber allemal vorstellbar, dass mit veränderter allgemeiner Wirtschaftslage, neuer geopolitischer Situation, größer gewordenem Arbeitskräfteangebot und veränderter wirtschaftspolitischer Denkweisen auf das frühere Modell der Jedermansarbeit zurückgegriffen wird.

Dass dies mehr als nur eine mögliche Strategie oder ein eher unwahrscheinliches Szenario ist, konnte in der vorliegenden Arbeit mit den Zahlen zur Fachkräftebeschäftigung und zur Ausbildung nachgewiesen werden. Es kann mit den jüngeren Daten nämlich nicht mehr ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass im Baugewerbe das Prinzip der Facharbeit, das ja nicht zuletzt eine weitgehend einheitliche Vorgehensweise der Baubetriebe verlangt, unbefragt fortgesetzt wird. Es gibt etliche Indizien dafür, dass ein sukzessiver Ausstieg aus korporatistisch betriebenen Institutionen stattfindet. Dazu zählen nicht nur die Sozialkassen, die keinen Bestandsschutz haben, dazu zählt auch die forcierte Infragestellung ehemals gemeinsam aufgestellter Vereinbarungen, die das Brancheninteresse über das Betriebsinteresse stellten, wissend, dass letztlich jeder einzelne Betrieb von diesen Regelungen profitiert. Inzwischen steigen Betriebe aus diesen Vereinbarungen aus, sie entziehen sich dem Wirkungsfeld der Kollektivverträge, sie ignorieren allgemeine Verabredungen. Und tatsächlich steht die Frage im Raum, ob angesichts einer veränderten Welt mit einer breiten Verfügbarkeit von zusätzlichen Arbeitskräften in Verbindung mit einer wahrscheinlich dauerhaft krisenhaft sich darstellenden Branche und daraus folgend tendenziell sinkendem Arbeitskräftebedarf nicht tatsächlich ein kleiner Pool von qualifizierten Fachkräften ausreicht, die Produktion aufrecht zu erhalten. In den vergangenen Jahren konnten die neuen Arbeitnehmer aus dem europäischen Ausland sich das für eine Arbeit in Deutschland erforderliche Know-how aneignen und das Beispiel der Schweiz zeigt, dass eine nationale Bauwirtschaft auch unter weitgehender Abwesen-

heit einheimischer Arbeitskräfte dauerhaft funktionieren kann. Allerdings zeigt das selbe Beispiel auch, dass dies nicht von selbst klappt; die Marktabläufe müssen dazu gezielt beeinflusst werden. Beispielsweise werden dort die ausländischen Arbeitskräfte (die häufig aus Portugal, aber mehr und mehr auch aus außereuropäischen Staaten kommen) in den Wintermonaten den Erfordernissen der schweizerischen Baubranche gemäß weiter gebildet. Es gibt einen akzeptierten Vertretungsanspruch der Gewerkschaft Bau und Industrie; ausländische Arbeitnehmer genießen die selben Rechte wie einheimische Arbeitskräfte, so dass eine unmittelbare Konfrontation vermieden wird. Das Schweizer Beispiel weist ebenfalls auf die Unhaltbarkeit des hierzulande häufiger kolportierten Arguments hin, wonach die neuen Arbeitnehmer aus dem west- und vor allem osteuropäischen Ausland pauschal als weniger gut qualifiziert gelten können. Sowohl mit Erkenntnissen aus der Migrationsforschung als auch mit den Ergebnissen eigener Erhebungen kann im Gegenteil die Vermutung formuliert werden, dass in vielen der neuen Wettbewerbsländer eine lange Bautradition vorliegt, die eher zu einer hohen durchschnittlichen Qualifikation der auswanderungswilligen Menschen führt.

Für die deutsche Baubranche konnte gezeigt werden, dass die neunziger Jahre insbesondere von einer forcierten Abkehr sowohl von der Bauausführung als auch und noch davor von der qualifizierten Baustellenarbeit geprägt waren. Diese Entwicklung dauert noch an und bedeutet vor allem, dass sich eine neue Arbeitskräfteeinsatzstrategie durchzusetzen beginnt, die sich begründet im verschärften Wettbewerb, der sehr stark auf den Preis reduziert ist, und im verkürzten Verwertungshorizont. Die breite Verfügbarkeit von der gegebenen Baupraxis durchaus genügenden Arbeitskräften aus dem europäischen Ausland mit insgesamt erheblichen Kostenvorteilen unterstützt diesen Strategiewechsel. Gerade die kleineren Betriebe des Baugewerbes sind mit dauerhaft zurückgehenden Auftragsbeständen und sinkenden Rentabilitäten konfrontiert, die dazu führen, dass auf lange Frist angelegte Strategien noch weniger umgesetzt werden können als dies schon früher der Fall war, sind doch kleine Betriebe häufig von einem eher passiven Marktzugang geprägt. Das heißt, kleine Betriebe verfügen selten über die notwendige Kapazität oder die notwendige Einsicht, um aktive Markterschließungsstrategien zu betreiben. Das mag bei gegebener Betriebsgröße durchaus ausreichen und kann auch nicht grundsätzlich als Strategielosigkeit diffamiert werden, doch ergeben sich daraus keine Möglichkeiten, einen Marktprozess zum eigenen Nutzen zu beeinflussen. Daraus folgt eine voranschreitende Gefährdung der betrieblichen Existenz, die sich ja tatsächlich in immer mehr Insolvenzen niederschlägt. Zwar sind auch große Betriebe von dieser Situation negativ betroffen, zwar sind gerade die Aktiengesellschaften ganz besonders auf kurzfristige Erfolge verwie-

sen, aber dennoch muss eine besondere Krisenbetroffenheit der kleinen Betriebe konstatiert werden.

Dies ist ein weiteres wichtiges Ergebnis der vorliegenden Untersuchung: Die Baubranche ist nicht einfach von zunehmenden Prekarisierungstendenzen betroffen; vielmehr vollzieht sich eine tiefgreifende Segmentierung quer durch die Branche. Kleine Betriebe sind immer weniger in der Lage, Einfluss zu nehmen auf die Entwicklung der Branche und auf die Bedingungen ihres eigenen Bestehens. Sie sind mehr und mehr Vollzugsinstanzen der größeren Betriebe, die über die verstärkte Hierarchisierung der Branche, die sich ausdrückt im unterschiedlichen Marktzugang, immer mehr in der Lage sind, sich aus dem Dilemma des Bereitstellungsgewerbes zu befreien. Die großen und sogar schon die größeren Betriebe kaufen sich eine gewisse Verwertungssicherheit auf Kosten einer erhöhten Verwertungsunsicherheit der kleinen Betriebe. Das bedeutet, dass die seit inzwischen über zwei Jahrzehnten andauernde Krise im Baugewerbe, die nur unterbrochen wurde vom Sonderboom der Vereinigung, als Ausgangspunkt zu begreifen ist für eine sich neu sortierende Branche, in der viele der früher als gesichert geltenden Positionen neu definiert werden. Möglicherweise hätte die Krise zu anderen Ergebnissen geführt, wenn nicht in der Sonderboomphase gänzlich neue Verwertungsbedingungen entstanden wären. Vor knapp anderthalb Dekaden waren die Baubetriebe mit der unerwarteten Situation konfrontiert, mitten im Abbau von Kapazitäten eine sprunghaft steigende Nachfrage bedienen zu müssen. Die damals gefundenen Lösungswege müssen heute als Initialzündung für eine dauerhaft veränderte Strategiewahl begriffen werden. Was damals erprobt wurde, ist heute Voraussetzung für erfolgreiches Agieren am Markt und damit integraler Bestandteil der sektoriellen Verwertungsbedingungen.

Doch wäre es verfehlt, die Veränderungen in der Branche einseitig auf die veränderten Verwertungsbedingungen aufgrund der neuen politischen Lage zu reduzieren; die gemachten Darstellungen unterstreichen ja die Bedeutung, die den sowieso ablaufenden inneren Veränderungsmomenten zukommt. Zwar konnten in dieser Arbeit etliche Indizien dafür gesammelt werden, dass in den neunziger Jahren wichtige Änderungen stattgefunden haben, die sicherlich auch auf die neuen politischen Rahmenbedingungen zurückfahrbare sind. Doch ohne den sowieso bereits bestehenden Handlungsdruck wäre der Einfluss der neuen geopolitischen Lage womöglich ganz anders gewesen. Sicher hätte es in jedem Fall eine Beeinflussung gegeben, aber niemand kann sagen, wie sie ausgesehen hätte ohne den konstatierten Handlungsdruck. Insofern kann die Behauptung aufgestellt werden, die europäische Integration (vor und

erst recht nach der Systemwende) habe katalytisch auf die Branchenbedingungen eingewirkt (und tut dies noch immer).

Diese Position ist im Laufe der Auseinandersetzungen um Entsendegesetz und Mindestlohn, um illegale Tätigkeit und Dumpinglöhne sehr ins Hintertreffen geraten. War die Debatte in den frühen neunziger Jahren noch sehr stark geprägt vom Wandel der Baubranche weg vom Bereitstellungs- hin zum Dienstleistungsgewerbe, so schien dies in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre keine Rolle mehr zu spielen; es war plötzlich sehr populär, von den Gefahren zu sprechen, denen die Baubranche ausgesetzt sei, ja, es reichte sogar, die Produktions- und Verwertungsbedingungen der Branche auf diese externen Faktoren zu beschränken. Industriesoziologische, organisationstheoretische oder auch Rationalisierungsüberlegungen wurden aufgegeben zu Gunsten einer immer aufgeregteren Beschäftigung mit ungewollten Resultaten eines nur teilweise geregelten Zusammenwachsens Europas. Es ist an der Zeit, die neuen Verhältnisse als Teil der gesellschaftlichen Wirklichkeit zu akzeptieren und nach den eigentlichen Fragen zu suchen. Denn es ist wohl nicht ursächlich die illegale Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer, die zu den bekannten Problemen in der Branche führt. Vielmehr ist die illegale Beschäftigung bereits das Resultat einer zugrunde liegenden offenen oder versteckten politischen Position, die ihrerseits wieder eingebunden ist in ein gesellschaftliches Wirkungsgeflecht, das eben nicht auf die individuelle Anwendung von Arbeitskraft reduzierbar ist, egal ob legal oder illegal.

Dies führt hin zum nächsten Argumentationsstrang, der wiederum zu unterscheiden ist von der neuen geopolitischen Situation, aber auch von den inneren Bewegungsmomenten der Branche. Spätestens seit den siebziger Jahren, mindestens aber seit dem Ende der Blockkonfrontation verliert die sozialstaatliche an den Fordismus gebundene Organisation des Kapitalismus und vor allem die daran geknüpfte ideologische Übersetzung an Bedeutung. Wurde die Einrichtung der Sozialkassen im Baugewerbe und vor allem ihre über Jahrzehnte hinweg sichergestellte Funktion früher ganz überwiegend als Erfolg nicht nur der Baubranche gefeiert, die so ihre diskriminierte Position im intersektoralen Wettbewerb zu verbessern trachtete, sondern auch des auf Beteiligung der abhängigen Beschäftigten am erwirtschafteten Reichtum setzenden heute als rheinischer Kapitalismus bezeichneten Organisationsmodells, das in Deutschland den ideologisierten Namen der sozialen Marktwirtschaft erhielt, so ist dieser Konsens heute wenn nicht schon Geschichte, so doch keineswegs mehr hegemonial. Der Siegeszug der neoliberalen Positionen ist unverkennbar. Regulierungen jedweder Art gelten dort als unzulässiger Eingriff in einen Mechanismus, der die besten Ergebnisse nur dann hervorzubringen in der Lage sei, wenn er nicht durch Vorga-

ben von außen beeinflusst und damit seiner Rationalität beraubt werde. Damit sind die Sozialkassen, sind die allgemeinverbindlichen Kollektivverträge, sind alle das individuelle Vertragsverhältnis zwischen den Besitzern von Arbeitskraft und den Besitzern von Arbeitsplätzen übersteigenden Vereinbarungen notwendigerweise kontraproduktiv in Bezug auf ein optimales Ergebnis. Dies ist die eigentliche Herausforderung, der sich die Baubranche, der sich die Betriebe in der Branche und der sich vor allem die Arbeitnehmer gegenübersehen. Die Hegemonie der Betriebswirtschaft geht zusammen mit der Verkürzung der Verwertungshorizonte und leugnet systematisch jede kollektive Regelungsnotwendigkeit. Die Baubranche hat aber genau diese kollektive und vor allem weitgehend konsensuelle Regulierungstradition entwickelt, die in der Vergangenheit zu Ergebnissen geführt hat, die Asymmetrien zwischen den Sektoren auszugleichen oder wenigstens zu minimieren in der Lage waren. Heute ist diese Tradition fundamental in Frage gestellt. Damit droht die Baubranche einen Eckpfeiler ihrer momentane Erfordernisse überdauernden Verwertungssicherungsinstanzen zu verlieren. Die Gefahr des Auseinanderdriftens wächst. Wahrscheinlich muss das noch nicht einmal notwendig als Problem gesehen werden und tatsächlich ist die so (behaupteterweise) entstehende Dynamik, der unproduktivere Einzelkapitale zum Opfer fallen, gewollter Effekt. Doch ist damit noch überhaupt nicht geklärt, wie die Existenz der Branche insgesamt sichernde Einrichtungen gewährleistet werden soll. Es kann mit den ermittelten Befunden zumindest nicht ausgeschlossen werden, dass die Bauwirtschaft dergestalt in die Zange genommen wird bzw. sich selbst in die Zange genommen hat. Wenn die Institutionen, die in der jüngeren Vergangenheit einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung der Branche geleistet haben, ihre normative Kraft verlieren, könnte auch die Branche an Attraktivität für die nachkommenden Arbeitskräfte verlieren. Daraus würde aber der Verlust an Handlungsspielraum resultieren, weil die Betriebe dann auf jene Arbeitskräfte verwiesen wären, die dennoch dort zu arbeiten bereit wären. Nach allem, was aus der Arbeitsmarkt- und der Milieuforschung bekannt ist, dürften das dann aber vor allem solche Arbeitskräfte sein, die über eingeschränkte Entwicklungsfähigkeiten verfügen. Damit aber würde die Baubranche sich auf ein Produktionskonzept einlassen müssen, das die Rückkehr zur Jedermannsarbeit wahrscheinlich macht. Wenn dieser Pfad dann tatsächlich begangen wird, befindet sich die Branche schon längst in einer reduktiven Spirale, die sie immer weiter in die Handlungslogik der so vollzogenen Strategie zwingt.

Fataler Aspekt dieser Strategie wäre die daraus erwachsende immer unmittelbarer wirkende Entwicklungsrestriktion. Kann heute noch der von den aktiveren Teilen der Branche betriebene Versuch beobachtet werden, neue Wege zu gehen, sich vor allem zu befreien aus der mit dem Verharren im Bereitstellungsgewerbe entstehenden

subalternen Position in der Entscheidungshierarchie, so besteht doch die evidente Gefahr, dass sich die Branche mehr und mehr dieser Möglichkeit beraubt und so Ergebnisse produziert, die in langer (vielleicht schon mittlerer) Sicht zu immer problematischeren Verwertungsbedingungen führen. Seit wenigstens zehn Jahren wird darüber nachgedacht, wie aus der als ungenügend erlebten Marktposition ausgebrochen werden kann. Dazu gibt es inzwischen umfangreiche Vorschläge, die zum Teil von den potenteren Baubetrieben, meistens, nicht immer die größeren Unternehmen, bereits umgesetzt werden. Allgemein formuliert ist dies die Verlängerung der Wertschöpfungskette, die bisher wesentlich auf die Bauausführung beschränkt war. Zumindest ein Teil der Branche versucht, über Rückwärts- und Vorwärtsintegration nicht nur einen größeren Teil dieser Bauwertschöpfungskette für sich zu besetzen, sondern vor allem früher in den Entscheidungsprozess zu kommen. Damit würden die prinzipiell prekären Verwertungsbedingungen verbessert werden, weil die betriebliche Kalkulation auf eine stabilere und vor allem stetere und vorhersehbare Basis gestellt werden könnte.

Für die erfolgreiche Betreuung dieser Strategie sind mehrere Voraussetzungen zu erfüllen. Zunächst muss das Unternehmen über den erforderlichen Marktüberblick, also das betriebswirtschaftliche und technische Know-how verfügen. Dann muss die wirtschaftliche Potenz zumindest so gut sein, dass notwendige Investitionen oder auch nur Amortisationsphasen geleistet werden können. Auch die produktive Potenz muss so groß sein, dass der Betrieb nicht sofort an seine Kapazitätsgrenzen stößt. Schließlich ist dieser Marktaneignungsprozess zentral an dafür qualifizierte Arbeitskräfte gebunden. All diese Bedingungen werden mit der skizzierten und in der vorliegenden Arbeit entwickelten reduktiven Spirale sehr infrage gestellt. Es besteht also die erhebliche Gefahr, dass die Branche sich ihrer eigenen Fähigkeit beraubt, ihre Verwertungsbedingungen langfristig zu verbessern. Am Ende stünde der deklassierte Betrieb, der über die bloße Anwendung einfacher Arbeit kaum in der Lage wäre, über einen absehbaren Horizont hinaus zu planen, und auch kaum für technisch oder organisatorisch komplexere Anforderungen geeignet sein dürfte.

Dies ist eine Perspektive, die in sich die schon dargestellte Möglichkeit der fortgesetzten Segmentierung trägt. Schon heute kann festgestellt werden, dass sich die Verwertungsbedingungen der Baubetriebe sehr stark entlang ihrer Größe unterscheiden. Die vielen und vor allem an Zahl gewinnenden kleinsten Betrieben sind bereits heute sehr stark auf Nischenplätze verwiesen und verfügen über einen reduzierten Marktzugang. Infolge der Branchenkrise haben nämlich die größeren Betriebe ihren Markt erheblich ausgedehnt, nicht zuletzt auf Kosten der kleinen Betriebe. Weiterhin kann

gesagt werden, dass die großen Betriebe nachgerade Produzenten von Kleinstbetrieben sind, indem sie Produktionsteile auslagern, den Zugriff auf die verlängerte Wertschöpfungskette über die Reduzierung ihrer Fertigungstiefe organisieren. Auf diese Weise erfahren die Kleinstbetriebe eine Beschränkung ihres dispositiven Spielraums von zwei Seiten; erstens sind sie das Resultat der von den großen Unternehmen betriebenen Politik, zweitens werden sie in der Produktions- und Entscheidungshierarchie immer weiter marginalisiert. Das Ergebnis lässt sich in der Empirie in den ständig steigenden Pleitenzahlen insbesondere dieses kleinbetrieblichen Segments beobachten; die dennoch noch immer steigende oder wenigstens nicht zurückgehende Zahl der am Markt agierenden Betriebe verweist darüber hinaus auf die weiter bestehende Attraktivität (möglicherweise aber auch Notwendigkeit), in diesem an sich kaum attraktiven (von niedrigsten Erträgen, enorm hoher Insolvenzgefahr und insgesamt weitgehender Unkalkulierbarkeit geprägten) Markt als Anbieter von Bauleistungen aufzutreten. Dahinter verbirgt sich die auch heute noch fortwirkende berufliche Perspektive im handwerklichen Bereich, wo die Selbstständigkeit durchaus als Ziel der eigenen Anstrengungen gesetzt wird. Dabei konnte in der vorliegenden Arbeit gezeigt werden, dass die politisch und ideologisch beförderte Kleinbetrieblichkeit in vielfacher Hinsicht nicht den Erwartungen gerecht wird, die an sie gestellt werden. Weder geht mit ihnen eine besondere Innovationsfreudigkeit einher noch eine besondere Arbeitsplatzsicherheit noch besonders gute Arbeitsbedingungen jedweder Art. Das Gegenteil ist der Fall. Das verweist wiederum auf die qualitative Bedeutung der großen Betriebe, die trotz zurückgehender quantitativer Bedeutung zunimmt. Daraus folgt eine widersprüchliche Entwicklungsperspektive der Baubranche. Der steigende Anteil der kleinsten Betriebe spricht eher für ein Verharren in bekannten Mechanismen und Verhaltensweisen, die qualitative Bedeutungszunahme der großen Betriebe bei gleichzeitig problematischer Marktlage macht eher forcierte Bemühungen wahrscheinlich, neue Wege zu gehen. Beides ist in der Branchenwirklichkeit zu beobachten.

Daraus folgt, dass jedweder Versuch abgewiesen werden muss, die bestehenden Probleme, die die Baubranche plagen, bloß mit den veränderten von außen ins Land getragenen Wettbewerbsbedingungen zu erklären. Die eingetretenen Verdrängungseffekte sind – sowieso nicht messbar, bestenfalls über die Schere zwischen Bauvolumen- und Beschäftigungsentwicklung bedingt ableitbar – nicht in erster Linie auf ursächlich wegen der neuen politischen Realität in Europa veränderte Arbeitskräfteeinsatzstrategien der Unternehmen zurückzuführen. Vielmehr resultieren diese Verdrängungseffekte (wenn man sich auf ihre Existenz einigt) aus geänderten Arbeitskräfteeinsatzstrategien der Unternehmen, die begründet sind mit veränderten Bedingun-

gen in der Branche selbst und schließlich ihre empirische Manifestation in den neuen Arbeitnehmertypen des europäischen Auslands gefunden haben. Die überaus zahlreichen illegalen Beschäftigungsverhältnisse, die zusätzlich den Markt belasten und immer mehr zu irreparablen Schäden sowohl im Preisgefüge als auch (und damit einhergehend) im Ausbildungsengagement führen, können ebenfalls kaum als bloß externe Größe verstanden werden. Offensichtlich ist die Bereitschaft, entsprechend zu handeln, in der deutschen Bauwirtschaft ziemlich verbreitet. Dies zeigt, dass es auch ohne die Möglichkeit der legalen oder illegalen Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte zu einem – vielleicht langsameren und weniger auffälligen – Aufbrechen der früher weitreichenden Regulationsmodi gekommen wäre. Die Branche hat sich nämlich sowohl in sich im zwischenbetrieblichen Vergleich als auch gegenüber den anderen Branchen uneinheitlich entwickelt. Der bis dahin praktizierte bauspezifische Weg der korporatistischen Regulierung wird – auch vor dem Hintergrund der Ablösung der fordistischen Diskurshegemonie durch eine neoliberale – mehr und mehr infrage gestellt, so dass die neue Situation, die Anfang der neunziger Jahre in der Bauwirtschaft vorlag, wohl sehr entscheidend für die weitere Entwicklung der Branche war und auch zu einer prinzipiellen Neuausrichtung der Betriebe mit allen geschilderten Konsequenzen geführt hat. Aber dennoch kann nicht gesagt werden, dass die vorfindliche Lage der Branche und der einzelnen Betriebe in ihr mit dieser Initiation hinreichend begründbar ist. Vielmehr muss dringend davon ausgegangen werden, dass interne Momente maßgeblich für diese andauernde Entwicklung waren und sind, die gleichwohl kanalisiert und prononciert wurden durch externe Momente. Es hieße jedoch, die empirische Bedeutung der neuen Arbeitsmigration und die daraus ableitbaren Konsequenzen für die Akteure der Branche geringzuschätzen, wenn man sich auf diese Position zurückzöge. Vielmehr geht es heute um die politische Beurteilung der neuen europäischen Realitäten, zu denen auch und vor allem die neue Arbeitsmigration zählt. Denn prinzipiell bleibt festzuhalten, dass die vorgestellten Handlungsstrategien keineswegs sozusagen natürlichen Ursprungs sind. Alle Vorgehensweisen sind politisch wenigstens geduldet, vielleicht sogar gewollt und sanktioniert. Daraus folgt aber zwangsläufig der Schluss, dass sie alle – sollten sie sich als ungeeignet und kontraproduktiv erweisen – auch politisch revidierbar sind. Es muss nicht zu einem Deregulierungswettbewerb kommen, es muss auch nicht zu einer Qualifikationsfalle kommen, die ja – zumindest partiell – die Deregulierung voraussetzt. Es muss auch nicht zu einer reduktiven Spirale kommen, die die Unternehmen in ein Handlungsmuster zwingt, das letzten Endes ihren eigenen Interessen zuwider läuft. Alle diese Gefahrenmomente sind bereits als solche erkannt worden. Es gilt, politische Schlussfolgerungen daraus zu ziehen.

- Alex, Laszlo 1997: Entwicklung der Berufsausbildung in Deutschland, hrsg. vom BIBB, Bielefeld.
- Altvater, Elmar: Sachzwang Weltmarkt. Verschuldungskrise, blockierte Industrialisierung, ökologische Gefährdung – der Fall Brasilien, Hamburg 1987.
- Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 18 / 1997: Richtlinie 96/71/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. Dezember 1996 über die Entsendung von Arbeitnehmern im Rahmen der Erbringung von Dienstleistungen, vom 21. Januar 1997, Luxemburg.
- Angenendt, Steffen (Hrsg.) 1997: Migration und Flucht. Aufgaben und Strategien für Deutschland, Europa und die internationale Gemeinschaft. Schriftenreihe der BZ für politische Bildung, Nr. 342, Bonn.
- Angermeier, Max 1981: Einige Aspekte der Rationalisierung am Bau; in: Richter, Wolfgang (Hrsg.), Bauarbeit in der Bundesrepublik, Köln.
- Appay, B. 1998: Economic concentration and the externalization of labour. In: Economic and Industrial Democracy, Vol. 19, Stockholm.
- Arlt, Joachim 1997: Anforderungen an die Planung für kostengünstiges Bauen; in: Verband der Bauindustrie für Niedersachsen (Hrsg.), Festschrift für Egon Heinrich Schlenke, Hannover.
- Arnold, Rolf, Antonius Lipsmeier (Hrsg.) 1995: Handbuch der Berufsbildung, Opladen.
- Arnold, Rolf, Joachim Münch 1996: Fragen und Antworten zum Dualen System der deutschen Berufsausbildung (hrsg. vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie), Bonn.
- Artus, Ingrid, Rudi Schmidt, Gabriele Sterkel 1998: Brüchige Tarifrealität. Tarifgestaltungspraxis in ostdeutschen Betrieben der Metall-, Bau- und Chemieindustrie. Forschungsbericht des Hans-Böckler-Projektes Nr. 96-836-2, Jena.
- Bade, Klaus J. 1993: Auswanderer, Einwanderer, Wanderarbeiter ... Deutsche Erfahrungen in Geschichte und Gegenwart; in: Winkler, Beate (Hrsg.), München.
- Bade, Klaus J., Rainer Münz (Hrsg.) 2000: Migrationsreport 2000. Fakten – Analysen – Perspektiven, Frankfurt am Main, New York.
- Bader, Veit Michael u.a. 1975: Krise und Kapitalismus bei Marx, 2 Bde., Frankfurt am Main.
- Bader, Veit Michael u.a. 1987: Einführung in die Gesellschaftstheorie. Gesellschaft, Wirtschaft und Staat bei Marx und Weber, 4. Aufl., Frankfurt am Main, New York.
- Baethge, Martin u.a. 1995: Erosion oder Reform. Kurzgutachten zu aktuellen politischen und wissenschaftlichen Analysen zu Situation und Reformbedarf des dualen Systems, Göttingen (erstellt im Auftrag des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen; Manuskript).
- Bargen, Harry von, Hans Georg Eberhard 1982: Berufliche Bildung und Weiterbildung. Bestandsaufnahme und Alternativen, Frankfurt am Main.
- BAS 1993 (Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung): Die wirtschaftlichen Implikationen der Werkvertragsabkommen für die Bundesrepublik Deutschland und die Reformstaaten Mittel- und Osteuropas, Gutachterliche Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft, Bonn.
- BAS 1995: EU-Arbeitsmarktumfrage: Aspekte der Arbeitsmärkte in Europa und in Deutschland. Forschungsbericht Nr. 250, Bonn.
- BAS 1998: Weltarbeitsbericht 1997/1998: Arbeitsbeziehungen im Wandel. IAO untersucht Auswirkungen der Globalisierung; in: sozialpolitische informationen, Nr. 3.
- Bau aktuell 1997: Sonderzeitung zum Tag der Bauindustrie, Nr. 1 vom 14. Mai 1997, Düsseldorf.
- Baubude, Das Mitarbeiter-Magazin von Hochtief, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.

- Baugewerbeverband Westfalen 1995 (Berufsförderungswerk des Westfälischen Baugewerbes e.V.): Kalkulatorische Hilfen für kleine und mittlere Betriebe des Baugewerbes. Ermittlung des Gemeinkosten-Zuschlagsatzes und des Stundenverrechnungssatzes, Dortmund.
- Bauindustrie aktuell (hrsg. vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie): Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Berlin.
- Baumann; Hans 1995: Von nationalstaatlichen zu europäischen Arbeits- und Sozialbeziehungen? Möglichkeiten und Grenzen der sozialen Dimension in Europa nach Maastricht: Das Beispiel Bauwirtschaft; in: Europa Institut an der Universität Basel, Basler Schriften zur europäischen Integration, Nr. 11, Basel.
- Baumann, Hans, Ernst-Ludwig Laux, Myriam Schnepf 1997a: Tarifverhandlungen im europäischen Baugewerbe – Entwicklung zu europäischen Tarifverhandlungen? In: WSI-Mitteilungen, Heft 2.
- Baumann, Hans, Ernst-Ludwig Laux, Myriam Schnepf 1997b: Projekt: Europäische Tarifpolitik im Baugewerbe. Tarifverhandlungen im europäischen Baugewerbe – europäische Tarifverhandlungen? Schlussbericht, Brüssel, Frankfurt am Main, Zürich.
- Bauwirtschaft: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Bauwirtschaftliche Informationen: Verschiedene Jahrgänge, hrsg. vom BWI-Bau (Betriebswirtschaftliches Institut der Bauindustrie), Düsseldorf.
- Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.) 1999: Migrationsbericht 1999. Zu- und Abwanderung nach und aus Deutschland (von Harald W. Lederer u.a., Europäisches Forum für Migrationsstudien, Universität Bamberg), Bonn.
- Bechtle, Günter 1980: Betrieb als Strategie. Theoretische Vorarbeiten zu einem industriesoziologischen Konzept, Frankfurt am Main, New York.
- Beck, Ulrich u.a. (Hrsg.) 1980: Bildungsexpansion und betriebliche Beschäftigungspolitik. Aktuelle Entwicklungstendenzen im Vermittlungszusammenhang von Bildung und Beschäftigung, Frankfurt am Main, New York.
- Becker, Jörg 1996: Ethik im Management. Eine empirische Studie am Beispiel der deutschen Bauwirtschaft, Frankfurt am Main.
- Beereboom, Harry 2000: The economics of the modern construction sector by Graham J. Ive and Stephen L. Gruneberg. Review in: CLR-News, Heft 4.
- Behring, Karin 1989: Baubedarf – Perspektiven bis 2000, ifo Studien zur Bauwirtschaft, Band 14, München.
- BeitrAB (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung): Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Nürnberg.
- Belkacem, Rachid, Frédéric Gerardin 1996: Disparité de relations salariales et reproduction des qualifications dans la construction en Europe. Rapport final (groupe de recherche sur l'éducation et l'emploi), Nancy.
- Berthold, Norbert 2001: Deutschland in der institutionellen Verflechtungsfalle; in: ifo-schnelldienst, Nr. 3.
- BIB (Hrsg.) 2001 (Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung): Bevölkerung. Fakten – Trends – Ursachen – Erwartungen. Sonderveröffentlichung im Rahmen der Schriftenreihe des BIB (als PDF-Dokument im Internet: <http://www.bib-demographie.de/bib-broschuere.pdf>).
- BIBB a (Hrsg.; Bundesinstitut für Berufsbildung): Berichte zur beruflichen Bildung, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Berlin, Bonn.
- BIBB b (Hrsg.): Ergebnisse, Veröffentlichungen und Materialien aus dem BIBB, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Berlin, Bonn.
- BIBB (Hrsg.) 1996: Berufliche Bildung – Kontinuität und Innovation. Herausforderungen, Perspektiven und Möglichkeiten beim Start ins nächste Jahrhundert. Dokumentation des 3. BIBB-Fachkongresses vom 16.-18. Oktober 1996 in Berlin, 2 Bände, Berlin, Bonn.

- BIBB (Hrsg.) 1998a: Berufsbildung in der Entwicklung. In: Ergebnisse, Veröffentlichungen und Materialien aus dem BIBB, April 1998, Berlin, Bonn.
- BIBB (Hrsg.) 1998b: Kosten und Nutzen der beruflichen Aus- und Weiterbildung. In: Ergebnisse, Veröffentlichungen und Materialien aus dem BIBB, Juli 1998, Berlin, Bonn.
- Binkelman, Peter, Fritz Böhle, Irmtraut Schneller 1975: Industrielle Ausbildung und Berufsbildungsrecht. Betriebliche Interessen und öffentliche Einflußnahme in der beruflichen Grundbildung, Frankfurt am Main, Köln.
- Bischoff, Detlef, Werner Teubner 1991: Zwischen Einbürgerung und Rückkehr. Ausländerpolitik und Ausländerrecht in der Bundesrepublik Deutschland, 2. Aufl., Bremen.
- Bischoff, Joachim 1997: Kapitalismus pur oder Systemwende nach rechts? Gesellschaftliche Widersprüche und politische Strategien; in: Supplement der Zeitschrift Sozialismus, Heft 1.
- Bischoff, Joachim, Richard Detje 1989: Massengesellschaft und Individualität. Krise des "Fordismus" und die Strategie der Linken, Hamburg.
- Bispinck, Reinhard (Hrsg.) 1998: Tarifpolitik der Zukunft. Was wird aus dem Flächentarifvertrag? Hamburg.
- Bispinck, Reinhard, Thorsten Schulten 1998: Tarifvertrag unter Globalisierungsdruck; in: Sozialismus, Heft 1.
- Bispinck, Reinhard, WSI-Tarifarchiv 1995: Tarifliche Lohnstrukturanalyse. Eine Untersuchung der Struktur, Differenzierung und Flexibilität des Tarifsystems und der Tarifeinkommen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Hans-Böckler-Stiftung, Graue Reihe – Neue Folge 88, Düsseldorf.
- Bispinck, Reinhard, WSI-Tarifarchiv: Elemente qualitativer Tarifpolitik: Tarifliche Lohnstrukturanalyse; mehrere Ausgaben, Düsseldorf.
- BMBF (Hrsg.) 1996 (Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie): Berichtssystem Weiterbildung VI, Integrierter Gesamtbericht. Zur Weiterbildungssituation in Deutschland.
- BMBF (Hrsg.): Berufsbildungsbericht, verschiedene Jahrgänge, Bonn.
- Bock, Hubert 1996: Große Bauunternehmen auf dem Weg zum Dienstleister – Neue Anforderungen, Risiken und Chancen für das Baumanagement. In: Steinmann, Rolf, Günter Haardt (Hrsg.), Baden-Baden.
- Bollinger, Rolf 1996: Auslandsbau: Günstige Perspektiven bei veränderten Rahmenbedingungen; in: Bauwirtschaft, Heft 12.
- Bömer, Hermann 2000: Ruhrgebietspolitik in der Krise. Kontroverse Konzepte aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Verbänden. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung, Nr. 101, Dortmund.
- Bontrup, Heinz-J. 2000: Zur säkularen Entwicklung der Kapitalrentabilität; in: WSI-Mitteilungen, Heft 11.
- Bosch, Gerhard 1998: Mehr Beschäftigung durch Lohndifferenzierung? In: Jahrbuch Institut Arbeit und Technik 1997/98, Gelsenkirchen.
- Bosch, Gerhard 1999a: In der Globalisierungsfalle? Tendenzen wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungen im Ländervergleich; in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 4.
- Bosch, Gerhard 1999b: Niedriglöhne oder Innovation – Überlegungen zur Zukunft der Erwerbsarbeit; in: WSI-Mitteilungen, Heft 12.
- Bosch, Gerhard, Georg Worthmann, Klaus Zühlke-Robinet 2000a: Verschärfte Konkurrenz zwischen deutschen und ausländischen Bauarbeitern. In: Mayrzedt, Hans (Hrsg.), Düsseldorf.
- Bosch, Gerhard, Georg Worthmann, Klaus Zühlke-Robinet 2000b: Die Entstehung von "Freihandelszonen" im Arbeitsmarkt – Die Transnationalisierung des deutschen Bauarbeitsmarktes; in: WSI-Mitteilungen, Heft 10.
- Bosch, Gerhard, Klaus Zühlke-Robinet 1999: Der Bauarbeitsmarkt in Deutschland. Zum Zusammenhang von Produktionsstrukturen, Arbeitsbedingungen und Regulierungssystem. In: Industrielle Beziehungen, Heft 3.

- Bosch, Gerhard, Klaus Zühlke-Robinet 2000: Der Bauarbeitsmarkt. Soziologie und Ökonomie einer Branche, Frankfurt am Main, New York.
- Bourdieu, Pierre 2000: Neoliberalismus und neue Formen der Herrschaft; in: Sozialismus, Heft 12.
- Bourdieu, Pierre u.a. 1998: Der Einzige und sein Eigenheim. Schriften zu Politik und Kultur 3, Hamburg.
- Brandes, Wolfgang, Wolfgang Meyer, Edwin Schudlich 1991: ILO Research Project on pay Classification Systems in Industrialized Countries. National Monograph for Germany, o.O.
- Braverman, Harry 1977: Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt am Main, New York.
- Bundesanstalt für Arbeit a (BA), Referat Beschäftigungsstatistik, IIIa6-4112(7): Bevölkerungs- und Wirtschaftszahlen, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Nürnberg.
- BA b, Referat Statistik, IIIa5 (BIBB, H 1.3): Ausbildungsmarkt in der Gliederung nach AA-Bezirken, verschiedene Jahrgänge, Nürnberg.
- BA c, Arbeitsamt Dortmund: Sonderuntersuchung über Arbeitslose Ende September, verschiedene Jahrgänge, Dortmund.
- Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.) 1999: Wohin führt der globale Wettbewerb? Deutsche Fragen: Symposium des Bundesverbandes deutscher Banken und der Universität Hohenheim am 3. März 1999 in Stuttgart.
- Burghardt, Anton 1970: Soziale Determinanten der beruflichen Lohnstruktur; in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 22. Jg.
- Busch, Klaus 1978: Die Krise der Europäischen Gemeinschaft, Köln, Frankfurt am Main.
- Busch, Klaus 1991: Umbruch in Europa. Die ökonomischen, ökologischen und sozialen Perspektiven des einheitlichen Binnenmarktes, Köln.
- Busch, Klaus 1994: Europäische Integration und Tarifpolitik. Lohnpolitische Konsequenzen der Wirtschafts- und Währungsunion, Köln.
- Busch, Klaus u.a. (Hrsg.) 1999: Wege zum sozialen Frieden in Europa. Beiträge des Internationalen Kongresses in Osnabrück 11.-14. November 1998, Osnabrück.
- Buttler, Friedrich u.a. (Hrsg.) 1995: Institutional Frameworks and Labor Market Performance. Comparative views on the U.S. and German economies, London, New York.
- BWI-Bau (Hrsg.) 1994: Kombination von Bauleistungen und Dienstleistungen, 2. Aufl., Düsseldorf.
- BWI-Bau (Hrsg.) 1998: Zukunft Bau: Strategien und Maßnahmen, Düsseldorf.
- BWP (Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis): Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Berlin, Bonn.
- Cecchini, Paolo 1988: Europa '92: Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden.
- Chandler, Alfred D. 1977: The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge, London.
- Christe, Gerhard, Bernd Jankofsky 1996: Industrieller Strukturwandel und Qualifikationsbedarf in kleinen und mittleren Unternehmen, Oldenburg.
- Clarke, Linda 1991a: Historical Stages and the Development of Wage Forms in the British Construction Industry; in: Dies. 1991 b (Hrsg.), Dortmund.
- Clarke, Linda (Hrsg.) 1991b: The Development of Wage Forms in the European Construction Industry. Proceedings of an international scientific conference, 4.-6.10.1990 in Dortmund.
- Clarke, Linda 1993: Particularities in wage relations in the construction labour process; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Clarke, Linda 1998: Disparities in Wage Relations and the Reproduction of Skills in the European Construction Industry; in: Forschungsschwerpunkt ... (Hrsg.), Dortmund.
- Clarke, Linda, Peter de Gijzel, Jörn Janssen 2000: The Dynamics of Wage Relations in the New Europe, Boston.

- Clarke, Linda, Mark Harvey 1996: Disparities in Wage Relations and Skill Reproduction in the Construction Industry, final report, London.
- Clarke, Linda, Jörn Janssen 1998: The Conception and Reality of Qualifications in Europe; in: Forschungsschwerpunkt ... (Hrsg.), Dortmund.
- Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.) 1993: The Production of the Built Environment and Europe 1992. Proceedings of the 14th Bartlett International Summer School, London.
- Clarke, Linda, Christine Wall 1995: Vocational Training, Quality and Productivity in Social Housebuilding. A comparative study of Britain, Germany and the Netherlands. Report of Findings, University of Westminster.
- Clarke, Linda, Christine Wall 1996: Skills and the construction process. A comparative study of vocational training and quality in social housebuilding, Bristol.
- Clarke, Linda, Christine Wall 1998a: A blueprint for change. Construction skills training in Britain, Bristol.
- Clarke, Linda, Christine Wall 1998b: UK Construction Skills in the Context of European Development; in: Construction Management and Economics, Vol. 16, Nr. 5.
- Clarke, Linda, Christine Wall 2000: Craft versus industry: the division of labour in European housing construction; in: Construction Management and Economics, Vol. 18, Nr. 6.
- Clauß, Thomas 1993: Ausbildung und Erwerbstätigkeit in den Bauberufen. BIBB/IAB-Erhebung 1991/92, hrsg. vom BIBB, Berlin, Bonn.
- CLR-News: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Brüssel.
- Commission of the European Communities 1990: Collective Bargaining in the Construction Industry. Wages, hours and vocational training in Belgium, the Federal Republic of Germany, France, Italy, Spain and the United Kingdom, Luxembourg.
- Costas, Ilse 1985: Grundlagen der Wirtschafts- und Sozialstatistik, Frankfurt am Main, New York.
- Cremers, Jan 1995: Europäischer Arbeitsmarkt in Bewegung; in: Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.), Baden-Baden.
- Cremers, Jan 1999: Blockbildung zur Europäisierung unserer Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern; in: Busch, Klaus u.a. (Hrsg.), Osnabrück.
- Cyrus, Norbert 1995: Wer sich wehrt, handelt verkehrt. Zur prekären Situation befristet beschäftigter polnischer Arbeitnehmer in der Bundesrepublik Deutschland; in: DGB-Bundesvorstand (Hrsg.), Düsseldorf.
- Cyrus, Norbert 1997: Moderne Migrationspolitik im alten Gewand. Zur sozialen Situation polnischer Werkvertragsarbeitnehmer in der Bundesrepublik Deutschland; in: Friedrich-Ebert-Stiftung 1997 b (Hrsg.), Bonn.
- DAB: Siehe Dortmunder Arbeitshefte Bauforschung.
- Däubler, Wolfgang 1995: Arbeitsrechtliche Aspekte bei der Umsetzung des Gemeinsamen Europäischen Bauarbeitsmarktes; in: Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.), Baden-Baden.
- Deeke, Axel, Joachim Fischer 1987: Arbeitsmarkt und betriebliche Rekrutierungspolitik im Baugewerbe. Ergebnisse einer Betriebsbefragung im Arbeitsamtsbezirk Dortmund; in: SFS, Beiträge aus der Forschung, Band 22, Dortmund.
- Deppe, Frank (Hrsg.) 1975: Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG). Zur politischen Ökonomie der westeuropäischen Integration, Reinbek.
- Deppe, Frank (Hrsg.) 1976: Arbeiterbewegung und westeuropäische Integration, Köln.
- Deppe, Frank, Jörg Huffschmid, Werner Weiner (Hrsg.) 1989: 1992 – Projekt Europa. Politik und Ökonomie in der Europäischen Gemeinschaft, Köln.
- Deppe, Frank, Michael Wendl 1999: Von der Wirtschaftsdemokratie zur Standortpflege. Zur Kritik des Mitbestimmungsgutachtens; in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 3.
- Deppe, Frank, Werner Weiner (Hrsg.) 1991: Binnenmarkt '92. Zur Entwicklung der Arbeitsbeziehungen in Europa, Hamburg.
- Detje, Richard, Joachim Bischoff 1997: Gewerkschaft 2000. Die Herausforderungen des Strukturwandels für die bundesdeutschen Gewerkschaften; in: Sozialismus, Heft 11.

- Detje, Richard u.a. 1982: Von der Westzone zum Kalten Krieg. Restauration und Gewerkschaftspolitik im Nachkriegsdeutschland, Hamburg.
- Deutsche Bundesbank 1994: Zur Entwicklung der Tarif- und Effektivverdienste seit Mitte der achtziger Jahre; in: Monatsbericht August.
- Deutsche Bundesbank: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3 (Zahlungsbilanzstatistik), verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Frankfurt am Main.
- Deutscher Bundestag 1996a: Achter Bericht der Bundesregierung über Erfahrungen bei der Anwendung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes – AÜG – sowie über die Auswirkungen des Gesetzes zur Bekämpfung der illegalen Beschäftigung – BillBG –, Drucksache 13/5498 vom 6.9.96, Bonn.
- Deutscher Bundestag 1996b: Drucksache 13/6318: Große Anfrage der SPD-Fraktion "Zukunft der Bauwirtschaft" vom 21. November 1996, Bonn.
- Deutscher Bundestag 1997: Drucksache 13/7741: Antwort der Bundesregierung auf die Große Anfrage der SPD-Fraktion (13/6318) "Zukunft der Bauwirtschaft" vom 21. Mai 1997, Bonn.
- DGB-Bundesvorstand (Hrsg.) 1995: Kurzfristig beschäftigte Wanderarbeitnehmer in der Europäischen Union, Dokumentation einer Arbeitstagung in Niederpöcking, 3.-6. Oktober 1995, Düsseldorf.
- DGB-Bundesvorstand (Hrsg.) 1998: Bauingenieur- und Architektentag. Baukultur im Umbruch – Zwischen Entbürokratisierung und Planlosigkeit. Dokumentation einer Tagung am 17./18. Oktober 1997 in Gelsenkirchen, Düsseldorf.
- DGB Dortmund, Hamm/Unna (Hrsg.) 1998: Branchenreport. Die Regionalwirtschaft im Östlichen Ruhrgebiet. Profile, Kompetenzen, Potentiale, Dortmund.
- DIHT 1997: Berufsbildung, Weiterbildung, Bildungspolitik 1996/97, Bonn.
- Die Bauwirtschaft: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- DIW-Wochenbericht: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Dortmunder Arbeitshefte Bauforschung: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Forschungsgruppe an der Fachhochschule Dortmund.
- Dressel, Klaus-Michael 1997: Identifizierung neuer Geschäftsfelder für die Bauwirtschaft. Chancen und Risiken, Eschborn.
- Dressel, Klaus-Michael, Herbert Walker 1998: Neue Geschäftsfelder für mittelständische Bauunternehmen, Eschborn.
- Drexel, Ingrid 1982: Belegschaftsstrukturen zwischen Veränderungsdruck und Beharren. Zur Durchsetzung neuer Ausbildungsberufe gegen bestehende Qualifikations- und Lohnstrukturen, Frankfurt am Main, New York.
- Drexel, Ingrid 1993: Das Ende des Facharbeiteraufstiegs? Neue mittlere Bildungs- und Karrierewege in Deutschland und Frankreich – ein Vergleich, Frankfurt am Main, New York.
- Druker, Janet 1993: Self-employment, collective bargaining and work organisation in the construction industry in Britain; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Druker, Jan, Richard Croucher 2000: National collective bargaining and employment flexibility in the European building and civil engineering industries; in: Construction Management and Economics, Vol. 18, Nr. 6.
- Economic and Industrial Democracy: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Stockholm.
- Edwards, Richard 1979: Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century, New York.
- Eichhorst, Werner 1999: Europäische marktgestaltende Politik zwischen Supranationalität und nationaler Autonomie: Das Beispiel der Entsenderichtlinie; Industrielle Beziehungen, Nr. 3.
- Einblick, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.

- Eisbach, Joachim, Jörg Goldberg 1992: Die europäische Bauwirtschaft – nationale Besonderheiten oder Internationalisierung? Fallbeispiele Frankreich, Großbritannien und Spanien, Bremen.
- Eisenbach, Ulrich 1989: Wanderarbeit. Nassauische Bauhandwerker im rheinisch-westfälischen Industriegebiet; in: Klönne, Arno u.a. (Hrsg.), Frankfurt am Main.
- Eisenstadt, Shmuel N. 1954: The Absorption of Immigrants. A comparative study based mainly on the Jewish community in Palestine and the State of Israel, London.
- Ekardt, Hanns-Peter, Reiner Löffler, Heike Hengstenberg 1992: Arbeitssituationen von Firmenbauleitern, Frankfurt am Main, New York.
- Endruweit, Günter, Gisela Trommsdorf (Hrsg.) 1989: Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart.
- Erlinghagen, Marcel, Klaus Zühlke-Robinet 2001: Branchenwechsel im Bauhauptgewerbe. Eine Analyse der IAB-Beschäftigtenstichprobe für die Jahre 1980 bis 1995; in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 34. Jg., Heft 2.
- Europäische Föderation der Bau- und Holzarbeiter (EFBH) 1990: Die Zukunft im Baugewerbe. Bericht des EFBH-Thementages vom 19. November 1990 in Luxemburg, Brüssel.
- EFBH 1997: Sitzung des Exekutivausschusses der EFBH am 24. und 25. November 1997 in Luxemburg. Punkt 9 der Tagesordnung: Die Entsendungsdebatte, Brüssel.
- EFBH 1997: Arbeitsbedingungen in der europäischen Bauwirtschaft, Brüssel.
- Europäische Wirtschaft: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Brüssel, Luxemburg.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions 1994: New forms of work and activity. Survey of experience at establishment level in eight European countries, Luxemburg.
- Eurostat: Eurostatistik, Daten zur Konjunkturanalyse. Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Brüssel, Luxemburg.
- Eurostat: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft. Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Brüssel, Luxemburg.
- Eyraud, François, Patrick Rozenblatt 1994: Les formes hiérarchiques: travail et salaires dans neuf pays industrialisés, Paris.
- Faist, Thomas u.a. 1999: Ausland im Inland. Die Beschäftigung von Werkvertragsarbeitnehmern in der Bundesrepublik Deutschland. Rechtliche Regulierung und politische Konflikte, Baden-Baden.
- Fachgemeinschaft Bau 1998: Presseinformation – Jahrespressekonferenz der Fachgemeinschaft Bau am 24.3.1998, Berlin.
- Fairclough, Andrew, Marion Hellmann 1995: Internationale Gewerkschaftsorganisationen in Mittel- und Osteuropa. Internationaler Bund der Bau- und Holzarbeiter; in: Lecher, Wolfgang, Uwe Optenhögel (Hrsg.), Köln.
- Federal Ministry of Education, Science, Research and Technology 1996: Basic and Structural Data 1996/97, Bonn.
- Fehlandt, Josef 2000: Sozialstaat unter Bedingungen globaler Standortkonkurrenz. Diplomarbeit an der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Hamburg (unveröffentlichtes Manuskript).
- Feltrini, Bärbel 1997: Europäische Einigung, Bauindustrie und Gewerkschaften; in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 9-10.
- Ferber, Thomas, Peter Marwedel, Wolfgang Richter 1993: Richtmeisterstudie, hrsg. vom BiBB in der Reihe Wissenschaftliche Diskussionspapiere, Nr. 11.
- Fischer, Andrea 1992: Migrationspolitik für den deutschen Arbeitsmarkt? Die Bundesrepublik öffnet mit einer neuen Anwerbepolitik ihren Arbeitsmarkt für Migranten aus Mittel- und Osteuropa; in: Institut für internationale Politik (Hrsg.), Göttingen.
- Flassbeck, Heiner, Friederike Spiecker 2000: Reallohn und Arbeitslosigkeit: Es gibt keine Wahl – Die neoklassische Wahlthese erweist sich beim Vergleich der USA mit Europa als falsch; in: WSI-Mitteilungen, Heft 11.

- Flecker, Jörg, Thorsten Schulten 1999: The End of Institutional Stability: What Future for the 'German Model'? In: Economic and Industrial Democracy, Vol. 20.
- Flecker, Klaus 1995: Sicherer Standortfaktor Bau; in: Bundesarbeitsblatt, Nr. 5.
- Forschungsschwerpunkt "Arbeit im Bausektor" (Hrsg.) 1998: Disparities in Wage Relations and the Reproduction of Skills in the European Construction Industry, Arbeitspapiere für eine internationale Tagung in Düsseldorf am 27./28. Januar 1998, Fachhochschule Dortmund.
- Forschungsschwerpunkt "Arbeit im Bausektor" (Hrsg.) 1999: Standardisation and Skills. Auswertung der Interviews, unveröffentlichtes Manuskript, Dortmund.
- Forum Bauen und Leben 1989: Baubedarf 2000 (Band 4), Bonn.
- Forum Gewerkschaften 1993: Gewinnen durch Verzicht? Gewerkschaftspolitik in der Krise, Hamburg.
- Franz, Wolfgang, David Soskice 1995: The German Apprenticeship System; in: Buttler, Friedrich u.a. (Hrsg.), London, New York.
- Freytmuth, Kaspar-Dietrich 1998: Redebeitrag auf der Jahrespressekonferenz der Fachgemeinschaft Bau am 24.3.1998. Unveröffentlichtes Manuskript, Berlin.
- Friedrich-Ebert-Stiftung (FES; Hrsg.) 1997a: Illegale Ausländerbeschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland, Expertise des europäischen Forum für Migrationsstudien (Harald W. Lederer und Axel Nickel), Bonn.
- FES (Hrsg.) 1997b: Neue Formen der Arbeitskräftezuwanderung und illegale Beschäftigung. Gesprächskreis Arbeit und Soziales, Nr. 76, Bonn.
- FES (Hrsg.) 1997c: Zukunftsverträgliche Bau- und Wohnungswirtschaft. Reihe: Wirtschaftspolitische Diskurse, Nr. 103, Bonn.
- FES (Hrsg.) 1998: Zukunftsperspektiven der deutschen Bauwirtschaft. Reihe: Wirtschaftspolitische Diskurse, Nr. 111, Bonn.
- Friot, Bernard, José Rose 1996: La construction sociale de l'emploi en France. Les années soixante à aujourd'hui, Paris.
- Fuchs, Rainer 1995: Ausländerbeschäftigung, Stuttgart.
- Fundamente: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Frankfurt am Main.
- Ganßmann, Heiner, Michael Haas 1996: Lohn und Beschäftigung. Vom Zusammenhang von Lohn, Lohnabstandsgebot und Arbeitslosigkeit, Marburg.
- Ganßmann, Heiner, Michael Haas 1999: Arbeitsmärkte im Vergleich. Rigidität und Flexibilität auf den Arbeitsmärkten der USA, Japans und der BRD, Marburg.
- Geiger, Klaus F. 1999: Migration und Einwanderung. Kritische Stichwörter zu (nicht nur) bundesdeutschen Diskursen; in: Marxistische Blätter, Heft 4.
- Geißler, Karl-Heinz 1994: Vom Lebenslauf zur Erwerbskarriere. Erosionen im Bereich der beruflichen Bildung. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 6.
- Georg, Walter, Ulrike Sattel 1995: Arbeitsmarkt, Beschäftigungssystem und Berufsbildung: In: Arnold, Rolf, Antonius Lipsmeier (Hrsg.), Opladen.
- Gewerkschaftliche Bildungspolitik: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Berlin.
- Gewerkschaftliche Monatshefte: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Gluch, Erich 1998: 1998 und 1999: Zwei schwere Jahre für die ostdeutsche Bauwirtschaft. Prognose der ostdeutschen Bauinvestitionen 1998 bis 2002; in: ifo-schnelldienst, Nr. 29.
- Gluch, Erich, Karin Behring, Volker Rußig 2001: Baukosten und Bauhandwerk im internationalen Vergleich; ifo Forschungsberichte, München.
- Gluch, Erich, Bernd Fahnenschreiber 1998: Ostdeutsche Baunachfrage ein Jahrzehnt auf Konsolidierungskurs; in: ifo-schnelldienst, Nr. 30.
- Gluch, Erich, H. Mürdter, Volker Rußig 1983: Arbeitskräfteprognose für das Bauhauptgewerbe. Schriftenreihe des Bundesministers für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, Band 04.081, Bonn.

- Goebel, Wilfried 1995: Illegale Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer. Beschäftigung portugiesischer Arbeitnehmer; in: Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.), Baden-Baden.
- Goldberg, Jörg 1989: Auf dem Weg zu einer westeuropäischen Ökonomie? Unternehmenskonzentration und Binnenmarkt; in: Deppe, Frank u.a. (Hrsg.), Reinbek.
- Goldberg, Jörg 1991 (unter Mitarbeit von Joachim Eisbach): Die deutsche Bauwirtschaft nach der Strukturkrise. Eine Bestandsaufnahme an der Schwelle des EG-Binnenmarktes, Bremen.
- Goldberg, Jörg 1992: Unternehmensstrategien in der Bauwirtschaft zwischen Projektgeschäft und zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung; in: Syben, Gerd (Hrsg.), Berlin.
- Goldberg, Jörg 1993: Division du travail et relations de sous-traitance dans le BTP allemand; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Goralczyk, Dietmar 1975: Die Marxsche Theorie der Weltmarktbeziehung des Kapitals und die Rekonstruktion des Weltmarktes; in: Deppe, Frank (Hrsg.), Reinbek.
- Gorz, André 1986: Wege ins Paradies, Berlin.
- Götz, Gisela 1996: Strukturelle Änderungen der Bautätigkeit. Staatlicher Hochbau auf dem Rückzug? Gebäudearten folgen der Tertiarisierung der Wirtschaft. Bauträger erhöhen ihre Marktanteile; in: ifo-schnelldienst, Nr. 29.
- Gross, Edith 1992: Arbeitsbedingungen in der Bauwirtschaft Europas. Migration und prekäre Beschäftigungsverhältnisse; in: Syben, Gerd c (Hrsg.), Berlin.
- Gross, Edith 1993: Migration within and towards the European Community and its impact on the construction sector; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Gross, Edith, Gerd Syben 1992: Lohnvergleich und Arbeitskräftewanderungen in der europäischen Bauwirtschaft; in: WSI-Mitteilungen, Heft 1.
- Gross, Edith 2000: Migrant labour and equal pay for equal work in Europe; in: Clarke, Linda u.a. (Hrsg.), Boston.
- Der Grundstein / Der Säemann: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Frankfurt am Main.
- Die Gruppe von Lissabon 1997: Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, Bonn.
- Hager, Arno u.a. 1985: Entgeltpolitik: Kritische Auseinandersetzung mit der anforderungsbezogenen Lohn- und Gehaltsdifferenzierung – dargestellt am Beispiel der Metallindustrie (Endbericht), Berlin.
- Hall, G. 1994: Factors distinguishing survivors from failures amongst small firms in the UK construction sector. In: Journal of Management Studies, Vol. 31, Nr. 5.
- Hallerberg, Tatjana, Lars Masurek, Thomas Pelz 1999: Kooperationen und Netzwerke kleiner und mittlerer Unternehmen. Eine exemplarische Dokumentation. WSI-Diskussionspapier, Nr. 74, Düsseldorf.
- Hanau, K. (Hrsg.) 1986: Statistische Erfassung und Analyse der Bautätigkeit. Sonderhefte zum Allgemeinen Statistischen Archiv, Heft 25, Göttingen.
- Hanau, Peter 1992: Rechtsgutachten zur Rechtsstellung über die Grenze entsandter und verliehener Arbeitnehmer in der EG (für das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen), Köln.
- Hanau, Peter, Jörg Heyer 1993: Rechtliche Regelungen bei grenzüberschreitender Arbeitnehmerentsendung; in: Die Mitbestimmung, Heft 10.
- Handwerkskammer Lüneburg/Stade (Hrsg.) 1997: Die Entwicklung der Ausbildungssituation in handwerklichen Berufen, Lüneburg.
- Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.) 1993: Zur Situation der Aus- und Weiterbildung im Baugewerbe. Bericht über eine Umfrage unter Betriebsräten, Manuskripte 113, Düsseldorf.
- Harvey, Mark 1998: Deregulated Labour Markets: The rise of sub-contract labour and erosion of employment rights in the UK construction industry, 1980-1996. Economics Research Network. Centre of Protection of Workers' Rights, Washington.

- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (a): Baustatistisches Jahrbuch, verschiedene Jahrgänge, Frankfurt am Main.
- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (b): Bauwirtschaft im Zahlenbild, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (c): Tarifsammlung für die Bauwirtschaft, verschiedene Jahrgänge, Dieburg.
- Heidemann, Winfried 1997 (mit Susanne Felger): Berufsbildung in Europa, hrsg. von Hans Böckler Stiftung, Manuskripte 224, Düsseldorf.
- Heine, Michael, Klaus Peter Kisker, Andreas Schikora (Hrsg.) 1991: EG Schwarzbuch Binnenmarkt – Die vergessenen Kosten der Integration, Berlin.
- Heinze, Rolf G., Josef Schmid, Christoph Strünck 1999: Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat. Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in den 90er Jahren, Opladen.
- Heise, Arne 1999a: Grenzen der Deregulierung. Institutioneller und struktureller Wandel in Großbritannien und Deutschland. Forschung aus der HBS, Bd. 15, Berlin.
- Heise, Arne 1999b: Die Krise der herrschenden Wirtschaftspolitik. Einige kritische Anmerkungen. WSI-Diskussionspapier, Nr. 66, Düsseldorf.
- Helfert, Mario 1991: Rationalisierungsverlierer. Neue Techniken, Polarisierung und Segmentierung der Beschäftigten, WSI-Arbeitsmaterialien, Nr. 30, Düsseldorf.
- Helias, Ewa 1992: Migrationsbewegungen von und nach Polen; in: Institut für internationale Politik (Hrsg.), Göttingen.
- Hensche, Detlef 1997: Tarifpolitik in der Krise; in: Sozialismus, Heft 5.
- Heyden, Helmut 1997: Entwicklungs- und außenpolitische Herausforderung: Zur Beschäftigung von Arbeitnehmern aus Mittel- und Osteuropa; in: FES b (Hrsg.), Bonn.
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut 1997: Globalisierung – ihre Grenzen und Folgen; in: WSI-Mitteilungen, Heft 7.
- Hirsch, Joachim, Roland Roth 1986: Das neue Gesicht des Kapitalismus. Vom Fordismus zum Post-Fordismus, Hamburg.
- Hoch, Hans-Dieter 1998: Neuordnung der Berufsausbildung in der Bauwirtschaft. In: BIBB, Ergebnisse, Veröffentlichungen und Materialien aus dem BIBB, April 1998.
- Hochstadt, Stefan 1995: Die europäische Holzindustrie. Charakteristika, aktuelle Problemlagen, Perspektiven – unter besonderer Berücksichtigung der Löhne, Brüssel (EFBH).
- Hochstadt, Stefan 1997a: Projekt "Disparitäten im Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation in Europa am Beispiel der Bauindustrie". 1. Zwischenbericht vom März 1997, unveröffentlichtes Manuskript, Dortmund.
- Hochstadt, Stefan 1997b: Projekt "Disparitäten im Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation in Europa am Beispiel der Bauindustrie". 2. Zwischenbericht vom August 1997, unveröffentlichtes Manuskript, Dortmund.
- Hochstadt, Stefan 1998: Disparities in Wage Relations and Qualifications in Europe – the Example of the Construction Industry. In: Forschungsschwerpunkt ... (Hrsg.), Dortmund.
- Hochstadt, Stefan 2000a: Bauen als Berufsperspektive. Ergebnisse einer Befragung, unveröffentlichtes Manuskript, Dortmund.
- Hochstadt, Stefan 2000b: Aktuelle Strategien des Arbeitskräfteeinsatzes in der regionalen Bauwirtschaft; in: DAB, Heft 13.
- Hochstadt, Stefan 2001: Die Bedeutung der neuen Arbeitsmigration für die Institutionen und die Arbeitskräftepolitik in der Bauwirtschaft; in: Hunger, Uwe, Bernhard Santel (Hrsg.), Opladen.
- Hochstadt, Stefan, Jörn Janssen 1998: Projekt "Disparitäten im Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation in Europa am Beispiel der Bauindustrie". Endbericht des Hans-Böckler-Projektes, Dortmund.
- Hochstadt, Stefan, Ernst-Ludwig Laux, Stefan Sandbrink 1999: Die Bauwirtschaft auf der Suche nach neuen Konzepten. In: WSI-Mitteilungen, Heft 2.

- Hochstadt, Stefan, Wojciech Nowak 1999: Der polnische Bausektor: Noch viel zu tun; Die Mitbestimmung, Heft 10.
- Höland, Armin, Holger Brecht, Uwe Reim 2000: Flächentarifverträge und betriebliche Bündnisse für Arbeit. Forschungserkenntnisse und ihre Lehren; in: WSI-Mitteilungen, Heft 10.
- Hof, Bernd 1993: Europa im Zeichen der Migration. Szenarien zur Bevölkerungs- und Arbeitsmarktentwicklung in der Europäischen Gemeinschaft bis 2020, Köln.
- Hoffmann-Nowotny, Hans-Joachim 1994: Migrationssoziologie; in: Kerber, Harald, Arnold Schmieder (Hrsg.), Reinbek.
- Hübner, Kurt 1999: Der Globalisierungskomplex. Grenzenlose Ökonomie – grenzenlose Politik. Forschung aus der HBS, Bd. 10, Berlin.
- Hübner, Kurt, Alexander Bley 1996: Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine ökonomietheoretische Analyse, Marburg.
- Hunger, Uwe 2000a: Der "rheinische Kapitalismus" in der Defensive. Eine komparative Policy-Analyse zum Paradigmenwechsel in den Arbeitsmarktbeziehungen am Beispiel der Bauwirtschaft, Nomos Universitätschriften Band 110, Baden-Baden.
- Hunger, Uwe 2000b: Besprechung von Bosch, Zühlke-Robinet 2000, Der Bauarbeitsmarkt. Soziologie und Ökonomie einer Branche; in: CLR-News, Heft 4.
- Hunger, Uwe 2001: Globalisierung auf dem Bau; in: Leviathan, 29. Jg., Heft 1.
- Hunger, Uwe, Bernhard Santel 2001 (Hrsg.): Migration im Wettbewerbsstaat, Opladen.
- IAB-Kurzbericht: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- ibr (Informationen Bau-Rationalisierung), hrsg. von der Rationalisierungsgemeinschaft "Bauwesen" (RG-Bau) im RKW: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Eschborn.
- ifa 1995: Neue Organisations- und Kooperationsformen. Entwicklung und Erprobung neuer Organisationsformen in Firmenprojekten zum Abbau von Schwachstellen und zur Überwindung der unterschiedlichen Arbeitsbedingungen in den alten und neuen Bundesländern. Bericht zum Forschungsprojekt: Verbesserungen der Arbeitsbedingungen im Baubetrieb, Phase II, Leonberg.
- Ifo-Schnelldienst: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- IG BAU: Wirtschaftsdaten für Bauleute in Text und Bild, jährliche Publikation, verschiedene Jahrgänge.
- IG BAU 1995: Arbeitsbedingungen am Bau. Ein Vergleich, Frankfurt am Main, Stockholm.
- IG BAU 1997b: Unternehmensstrategien. Rank und schlank oder mager und krank? Eschborn.
- IG BAU 1997c: Geschäftsbericht 1994-1996 (+ Materialband), Frankfurt am Main.
- IG BAU 1997d: Poliere und Meister: Zwischen Tradition und Moderne. Protokoll der Bundeskonferenz der Poliere und Meister am 14./15.9.96 in Bonn, Frankfurt am Main.
- IG BAU 1997e: Protokoll der 14. Bundesangestelltenkonferenz am 22./23. März 1997 in Bremen, Frankfurt am Main.
- IG BAU 1999a: Sozialgeschichte und Arbeitswelt. Heft zur europäischen Gewerkschafts- und Betriebsratsarbeit. Großbritannien, Frankfurt am Main.
- IG BAU 1999b: Sozialgeschichte und Arbeitswelt. Heft zur europäischen Gewerkschafts- und Betriebsratsarbeit. Frankreich, Frankfurt am Main.
- IG BSE o.J.: Baugewerkschaft 2000. Repräsentativerhebung im Bauhauptgewerbe. Aktivierende Befragung in den Bezirksverbänden. Szenario 2000 – Trendanalysen für die Bauwirtschaft, Frankfurt am Main.
- IG BSE (Hrsg.) 1994: Verwestlichung betrieblicher Interessenvertretungsstrukturen? Eine Analyse der Arbeits- und Berufssituation, der Interessenorientierung und des Organisationsverhaltens von Angestellten in der ostdeutschen Bauwirtschaft, Jena.
- IG Medien (Bezirk Wiesbaden) 1997: Tarifpolitik in der Krise. Anpassung oder Untergang? In: Sozialismus, Heft 10.

- Imhof, Kurt 1994: Minderheitensoziologie; in: Kerber, Harald, Arnold Schmieder (Hrsg.), Reinbek.
- Industrielle Beziehungen: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Inland Revenue 1997: Workers in building and construction. Help with tax for employees and self-employed. Construction Industry Series IR 157, o.O.
- Institut Arbeit und Technik (IAT): Jahrbuch Arbeit und Technik, verschiedene Jahrgänge, Gelsenkirchen.
- IAT 2000: Bauarbeitsmärkte im Wandel – Strukturen, Arbeitsbeziehungen und Herausforderungen in den kommenden Jahren. Internationale Arbeitstagung am 19. und 20. Oktober in Gelsenkirchen, unveröffentlichte Tagungsunterlagen.
- Institut für internationale Politik 1992: Ost-West-Migration. Ursachen, Auswirkungen und Regulierungsformen von Migrations- und Fluchtbewegungen in Europa. Arbeitspapier 017, Berlin.
- International Federation of Building and Wood Workers 1996: Construction and Wood: Multi-national Groups in the Face of Globalization. IFBWW Study, Geneva.
- Jansen, Rolf u.a. (Hrsg.) 1998: Der Facharbeiteraufstieg in der Sackgasse? Entwicklungen und Perspektiven auf der mittleren Qualifikationsebene, BIBB, Berichte zur beruflichen Bildung, Bd. 218.
- Jansen, Rolf 2001: Auswirkungen des Strukturwandels auf die (Bau-) Arbeitsplätze und die Qualifikationsanforderungen; in: DAB, Heft 15.
- Janssen, Jörn 1981: Das Baugewerbe – ein rückständiger Wirtschaftszweig? In: Richter, Wolfgang (Hrsg.), Köln.
- Janssen, Jörn 1992: A New Stage in the Development of Wage Labour and the State in Europe? The Example of the Construction Industry. Paper presented to the international working party on labour market segmentation at the university of Cambridge.
- Janssen, Jörn 1993: Divergence and convergence in the development of wage forms and wage labour in the European construction industry; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Janssen, Jörn 1995: Disparitäten im Lohnarbeitsverhältnis und Qualifikation in Europa am Beispiel der Bauindustrie. Teilvorhaben Deutschland / Polen. Antrag auf anteilige Förderung eines internationalen Forschungsvorhabens an die Hans-Böckler-Stiftung. Unveröffentlichtes Manuskript, Dortmund.
- Janssen, Jörn 1997a: In the shadow of Fordism; in: CLR-News, Nr. 1.
- Janssen, Jörn 1997b: What is qualification? In: CLR-News, Nr. 2.
- Janssen, Jörn 1999: Baukosten und Bauhandwerk am Beispiel des Wohnungs-Neubaus in Großbritannien, unveröffentlichtes Manuskript.
- Janssen, Jörn 2000: The European construction industry and its competitiveness: a construct of the European Commission; in: Construction Management and Economics, Vol. 18, Nr. 6.
- Janssen, Jörn 2001: The Form of Wages or the Composition of the Wage Package; in: Széll, György (Hrsg.), vol. I, Aldershot.
- Janssen, Jörn, Wolfgang Richter 1983 (mit Max Angermeier, Bernd Eisenbach, Wieland Jäger, Rolf Stefaniak): Arbeitsbedingungen der Bauarbeiter. Veränderungstendenzen unter dem Einfluß bautechnischer Entwicklungen, Frankfurt am Main, New York.
- John, Peter 1989: Bauhandwerk und Industrie. Von den Gesellenverbänden zur Gewerkschaftsbewegung; in: Klönne, Arno u.a. (Hrsg.), Frankfurt am Main.
- Jonas, Hans 1984: Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation, Frankfurt am Main.
- Journal of Management Studies: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Julitz, Lothar 1997: Die Bauindustrie rechnet mit noch mehr Arbeitslosen. Die Baurezession setzt sich fort. Krise bis nach der Jahrtausendwende? In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 50 vom 28.2.1997.
- Kaufmann, Franz-Xaver 1997: Herausforderungen des Sozialstaates, Frankfurt am Main.

- Keller, Berndt 1993: Die soziale Dimension des Binnenmarktes. Zur Begründung einer euro-pessimistischen Sicht; in: Politische Vierteljahresschrift, Heft 4.
- Keller, Berndt, Hartmut Seifert (Hrsg.) 1995: Atypische Beschäftigung – Verbieten oder gestalten? Köln.
- Keller, Berndt, Hartmut Seifert (Hrsg.) 1998: Deregulierung am Arbeitsmarkt. Eine empirische Zwischenbilanz, Hamburg.
- Kerber, Harald, Arnold Schmieder (Hrsg.) 1994: Spezielle Soziologien. Problemfelder, Forschungsbereiche, Anwendungsorientierungen, Reinbek.
- Kern, Horst 1989: Über die Gefahr, das Allgemeine im Besonderen zu sehr zu verallgemeinern; in: Soziale Welt, Heft 1-2.
- Kern, Horst, Michael Schumann 1985: Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein. Eine empirische Untersuchung über den Einfluß der aktuellen technischen Entwicklung auf die industrielle Arbeit und das Arbeiterbewußtsein, Frankfurt am Main.
- Kern, Horst, Michael Schumann 1986: Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion, 3. Aufl., München.
- Kittner, Michael 2000: Arbeits- und Sozialordnung. Ausgewählte und eingeleitete Gesetzestexte, 26. Auflage, Köln.
- Klein, Martina (Hrsg.) 1993: Nicht immer, aber immer öfter. Flexible Beschäftigung und ungeschützte Arbeitsverhältnisse, Marburg.
- Kleines Politisches Wörterbuch, 4. Aufl., Berlin (DDR) 1982.
- Kloas, Peter-Werner 1997: Modularisierung in der beruflichen Bildung. Modebegriff, Streitthema oder konstruktiver Ansatz zur Lösung von Zukunftsproblemen? In: BIBB (Hrsg.), Berichte zur beruflichen Bildung, Bd. 208.
- Klönne, Arno u.a. (Hrsg.) 1989: Hand in Hand. Bauarbeit und Gewerkschaften – eine Sozialgeschichte, Frankfurt am Main.
- Knechtel, Erhard F. 1992: Die Bauwirtschaft in der EG, Wiesbaden.
- Knorring, Ekkehard Baron von 1980: Der Zusammenhang zwischen Lohn- und Beschäftigungsstruktur. Eine Kritik der neoklassischen Position anhand empirischer Ergebnisse; in: WSI-Mitteilungen, Heft 2.
- Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.) 1995: Dokumentation der Konferenz "Europäischer Arbeitsmarkt. Grenzenlos mobil?", Baden-Baden.
- Köbele, Bruno, Karl-Heinz Sahl (Hrsg.) 1993: Die Zukunft der Sozialkassensysteme der Bauwirtschaft im Europäischen Binnenmarkt, Köln.
- Koch, Richard 1998: Duale und schulische Berufsausbildung zwischen Bildungsnachfrage und Qualifikationsbedarf. Ein deutsch-französischer Vergleich der Reaktions- und Innovationsformen der Ausbildungssysteme im sozioökonomischen Strukturwandel, Bielefeld.
- Koch, Richard, Jochen Reuling 1998: Institutionelle Rahmenbedingungen und Steuerung der beruflichen Erstausbildung am Beispiel von Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Beitrag zum Europäischen Berufsbildungsforschungsbericht, Thessaloniki (CEDEFOP).
- Kock, Klaus 1990: Die austauschbare Belegschaft. Flexibilisierung durch Fremdfirmen und Leiharbeit, HBS Forschung Band 3, Köln.
- Kock, Klaus 1993: Deregulierung durch Fremdfirmenbeschäftigung. In: WSI-Mitteilungen, Heft 9.
- Kock, Klaus 1998: Strukturwandel der Beschäftigung in der Region Dortmund / Kreis Unna / Hamm 1978 – 1997. Eine Auswertung der amtlichen Statistik, Dortmund.
- Kockel, K. 1995: Die Umstellung der Baugewerbestatistik auf NACE Rev. 1; in: Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik ("WiSta"), Heft 11.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1993: Strategische Studie über das Bauwesen. Schlußbericht: Strategien für die Bauwirtschaft ("Atkins-Report"), Brüssel.
- König, Otto 1998: Brutalisierung der Konkurrenz. Dumpingstrategien der Unternehmen. In: König, Otto u.a. (Hrsg.), Hamburg.

- König, Otto, Sybille Stamm, Michael Wendl (Hrsg.) 1998: Erosion oder Erneuerung? Krise und Reform des Flächentarifvertrags, Hamburg.
- Krause, Rolf-Dieter 1992: Europa auf der Kippe. 14 Argumente gegen den Vertrag von Maastricht, München.
- Kreibich, Rolf 1986: Die Wissenschaftsgesellschaft. Von Galilei zur High-Tech-Revolution, Frankfurt am Main.
- Krüger, Stephan 1986: Allgemeine Theorie der Kapitalakkumulation, Hamburg.
- Krüger, Stephan 1989: Binnenmarkt '92 – Gerechtfertigte Euphorie? In: Sozialismus, Heft 5.
- Krüger, Stephan 1991: Die EG in der Weltwirtschaft. Bedingungen einer neuen Prosperitätskonstellation; in: Sozialismus, Heft 5.
- Kruse, Wilfried u.a. 1996: Qualität und Finanzierung der beruflichen Ausbildung in der Mitte der 90er Jahre. Ein Beitrag zur aktuellen Diskussion, Manuskripte 212 (hrsg. von der Hans-Böckler-Stiftung), Düsseldorf.
- Küchle, Hartmut 1997: Reaktionsweisen und Strategien in der Bauwirtschaft. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung; in: WSI-Mitteilungen, Heft 4.
- Küchler, Wilhelm 1995: Zukunft des Bauarbeitsmarktes in der Europäischen Union und ihren Nachbarländern; in: Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.), Baden-Baden.
- Kühn, Stefan 1999: Komplementärer Regionalismus. Analysen, Bausteine und Szenarien für die Restrukturierung politischen Handelns. Eine Untersuchung am Beispiel des Ruhrgebiets, edition der HBS, Nr. 2, Düsseldorf.
- Kühnlein, Gertrud 1997: Qualität und Quantität der Berufsausbildung. Brennpunkte der aktuellen Auseinandersetzung, hrsg. von der Hans-Böckler-Stiftung, Graue Reihe – Neue Folge 127, Düsseldorf.
- Kutscha, Günter 1992: "Entberuflichung" und "Neue Beruflichkeit". Thesen und Aspekte zur Modernisierung der Berufsbildung und ihrer Theorie; in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 7.
- Landesarbeitsamt Berlin-Brandenburg 1996: Ergänzender Bericht zu den "Erfahrungen der Bundesanstalt für Arbeit (BA) bei der Anwendung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG) sowie bei der Bekämpfung der illegalen Beschäftigung und des Leistungsmißbrauchs in der Zeit vom 1. Januar 1992 bis 31. Dezember 1995, Nürnberg", Berlin.
- Landesarbeitsamt Nordrhein-Westfalen 1998: Statistische Mitteilungen, Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Berichtsquartal II/98, Düsseldorf.
- Landesausschuss für Berufsbildung in Nordrhein-Westfalen 1996: Empfehlung "Differenzierung in der Berufsbildung" vom 28. August 1996; in: Ausbildungskonsens Nordrhein-Westfalen: "Jeder junge Mensch in Nordrhein-Westfalen, der ausgebildet werden will, wird ausgebildet", 13. September 1996, Düsseldorf.
- Langewiesche, Renate 1999: EU enlargement and the free movement of labour; in: European Trade Union Yearbook 1999.
- Langewiesche, Renate 2000a: Migration, mobility and the free movement of persons: an issue for current and future EU members; in: transfer, Heft 3.
- Langewiesche, Renate 2000b: Mobility, Migration and the Freedom of Movement in East-West Integration; in: CLR-News, Nr. 2-3.
- Lasar, Dieter 1995: Europa Mobil – soziale Deregulierung als Preis für Freizügigkeit? In: DGB-Bundesvorstand (Hrsg.), Düsseldorf.
- Laux, Ernst-Ludwig 1996: Brief an die Landes- und Bezirksverbände und die Mitglieder der Großen Tarifkommission des Baugewerbes: "Tarifvertrag zum Mindestlohn im Baugewerbe: Für Beschäftigungsimpulse – gegen Billiglohn" vom 15. November 1996, Frankfurt am Main.
- Laux, Ernst-Ludwig 1997: Scheinselbständigkeit. Tony Blair macht Wahlversprechen wahr; in: Der Grundstein, Nr. 12.
- Laux, Ernst-Ludwig 1999: Tarifpolitischer Sonderweg mit großer Zukunft; in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 4.

- Lecher, Wolfgang, Uwe Optenhögel (Hrsg.) 1995: Wirtschaft, Gesellschaft und Gewerkschaften in Mittel- und Osteuropa, Köln.
- Lenin, Wladimir Iljitsch 1983a: Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus, 18. Aufl., Berlin (DDR).
- Lenin, Wladimir Iljitsch 1983b: Der "linke Radikalismus", die Kinderkrankheit im Kommunismus, 13. Aufl., Berlin (DDR).
- Lenin, Wladimir Iljitsch 1984: Staat und Revolution, 22. Aufl., Berlin (DDR).
- Liesering, Sabine u.a. (Hrsg.) 1994: Die Zukunft der dualen Berufsausbildung. Eine Fachtagung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg (BeitrAB 186).
- Lorenz, Frank 1996: Arbeitnehmer-Entsendegesetz (AentG), Baden-Baden.
- Lubanski, Nikolaj 1999: The impact of Europeanisation on the construction industry – a comparative analysis of developments in Germany, Sweden and Denmark; in: Industrielle Beziehungen, Heft 3.
- Lubanski, Nikolaj, Bernd Sörries 1997: Internationalisation of the German construction Industry – keener competition leads to pressure on the collective bargaining system; in: CLR-News, Nr. 1.
- Lücking, Stefan, Stephan Voswinkel 1996: Am Fordismus vorbei: Bauwirtschaft und Gastgewerbe in Deutschland und Frankreich. Duisburger Beiträge zur soziologischen Forschung, Nr. 4, Duisburg.
- Lutz, Burkart 1984: Der kurze Traum immerwährender Prosperität, Frankfurt am Main und New York.
- Lutz, Burkart 1987: Arbeitsmarktstruktur und betriebliche Arbeitskräftestrategie. Eine theoretisch-historische Skizze zur Entwicklung betriebszentrierter Arbeitsmarktsegmentierung, Frankfurt am Main und New York.
- Lutz, Burkart 1989: Das Ende des Facharbeiters. Die soziale Entwicklung bis zum Jahr 2000 und ihre Bedeutung für qualifiziertes Baustellenpersonal; in: Sonderforschungsbereich 333 der Universität München (Hrsg.), Mitteilungen 1, November 1989, München.
- Lutz, Burkart 1990: Die Rückkehr des Facharbeiters? In: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 7.
- Lynch, Lisa M. (Hrsg.) 1994: Training and the Private Sector. International Comparisons (National Bureau of Economic Research. Comparative Labor Market Series), Chicago.
- Mahnkopf, Birgit 1988: Soziale Grenzen "fordistischer Regulation"; in: Dies. (Hrsg.), Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation, Münster.
- Mandel, Ernest 1975: Die EWG und die Konkurrenz Europa – Amerika, 8. Aufl., Köln, Frankfurt am Main.
- Mansel, Bernd 2000: Bauen in Europa – Bauen an Europa; in: Der Grundstein / Der Säemann, Heft 3.
- Manz, Thomas 1993: Schöne neue Kleinbetriebswelt? Perspektiven kleiner und mittlerer Betriebe im industriellen Wandel, Berlin.
- Marwedel, Peter 1992: Der Polier in der Bauarbeit. Anmerkungen zum Zusammenhang und zu ihrer gemeinsamen Entwicklung; in: Syben, Gerd c (Hrsg.), Berlin.
- Marwedel, Peter, Julia Kölsch 2000: Situation, Anforderungen und Perspektiven einer Weiterbildung nach der Weiterbildung zum Geprüften Polier. Ergebnisse einer Befragung unter Geprüften Polieren im Sommer 2000; in: DAB, Heft 14.
- Marwedel, Peter, Wolfgang Richter 1996: Fachkraft oder Polier – Wer hat wieviel zu sagen? Vom Kommando zur Kooperation. In: BIBB, Berufliche Bildung – Kontinuität und Innovation, Band 1, Berlin, Bonn.
- Marx, Karl 1953: Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie, Berlin (DDR).
- Marx, Karl 1969: Lohnarbeit und Kapital. Lohn, Preis und Profit, Berlin (DDR).
- Marx, Karl 1984: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Band: Der Produktionsprozeß des Kapitals, 4. Auflage von 1890; in: MEW 23, 15. Auflage, Berlin (DDR).

- Marx, Karl 1989: Das Kapital, Bd. 3, 30. Aufl., Berlin (DDR).
- Marx, Karl, Friedrich Engels 1973: Die deutsche Ideologie; in: MEW 3, 4. Aufl., Berlin (DDR).
- Marxistische Blätter: Verschiedene Jahrgänge, verschiedene Ausgaben, Essen.
- Mauerhöfer, Lutz, Johannes Reinacher, Marcus Rüdtenclau 1996: QS. Beruf: Quantity Surveyor® made in England. Bericht und Auswertung einer Untersuchung zu Quantity Surveying in Großbritannien an der Fachhochschule Dortmund.
- Mayer, Udo, Ulrich Paasch 1990 (unter Mitarbeit von Hans-Jürgen Ruthenberg): Ein Schein von Selbständigkeit. Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit, Köln.
- Mayrzedt, Hans (Hrsg.) 2000: Arbeitsmarkt und erfolgsorientiertes Personalmanagement im Bau, Düsseldorf.
- Mehrländer, Ursula 1997: Leben und Arbeiten in Deutschland: Soziale Situation polnischer Werkvertragsarbeitnehmer; in Friedrich-Ebert-Stiftung 1997 b (Hrsg.), Bonn.
- Mendner, Jürgen H. 1975: Technologische Entwicklung und Arbeitsprozeß, Frankfurt am Main.
- Micelli, Ezio 2000: Mobilizing the skills of specialist firms to reduce costs and enhance performance in the European construction industry: two case studies; in: Construction Management and Economics, Vol. 18, Nr. 6.
- Mickler, Otfried, W. Mohr, Ulf Kadritzke 1977: Produktion und Qualifikation. Eine empirische Untersuchung zur Entwicklung von Qualifikationsanforderungen in der industriellen Produktion und deren Ursachen, Berlin.
- Miera, Frauke 1996: Zuwanderer und Zuwanderinnen aus Polen in Berlin in den 90er Jahren. Thesen über Auswirkungen der Migrationspolitiken auf ihre Arbeitsmarktsituation und Netzwerke, Discussion Paper FS I 96-106, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.
- Miller, Susanne, Heinrich Potthoff 1988: Kleine Geschichte der SPD. Darstellung und Dokumentation 1848 – 1983, 6. Aufl., Bonn.
- Die Mitbestimmung: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- MittAB (Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung): Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Nürnberg.
- Moström, Leif, Eric Asplund 1997: Create indoor conditions on the building site. Be independent of the weather; in: Swedish Building Research, vol. 4, Stockholm.
- Müller, Andreas 1998: Die Entsendung von Arbeitnehmern in der Europäischen Union, Baden-Baden.
- Müller-Bachmann, Eckart 1998: Architektinnen und Architekten in Bauunternehmen. Veränderungen in ihrer Arbeit und Folgerungen für die Ausbildung. Endbericht eines vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie geförderten Projektes am Forschungsschwerpunkt "Arbeit im Bausektor", Dortmund.
- Müller-Jentsch, Walter 1982: Gewerkschaften als intermediäre Organisationen; in: Schmidt, Gert u.a. (Hrsg.), Materialien zur Industriosozilogie, Bd. 24, Opladen.
- Müntefering, Franz (Hrsg.) 1995: Jugend – Beruf – Zukunft. Modernisierung der Wirtschaft – Modernisierung der beruflichen Bildung, Marburg.
- Münz, Rainer 1997: Phasen und Formen der europäischen Migration; in: Angenendt, Steffen (Hrsg.), Bonn.
- Muskawitz, R. 1997: Weiterbildungsszene Deutschland – Studie über den Weiterbildungsmarkt in Deutschland, Bonn.
- Nienhüser, Werner 1998: Europaweite Personalstrategien in der Bauwirtschaft. In: Unikate 10.
- Nienhüser, Werner 1999: "Legal, illegal ..." – Die Nutzung und Ausgestaltung von Arbeitskräftestrategien in der Bauwirtschaft? In: Industrielle Beziehungen 3/99.
- Nowak, Wojciech 1997: Bericht zur Situation, Entwicklung und Perspektiven des polnischen Bau(arbeits)marktes, Frankfurt/Oder.

- Oppolzer, Alfred A. 1974: Entfremdung und Industriearbeit. Die Kategorie der Entfremdung bei Karl Marx, Köln.
- Oppolzer, Alfred A. 1976: Hauptprobleme der Industrie- und Betriebssoziologie, Köln.
- Ortmann, Günter 1995: Formen der Produktion, Opladen.
- Pahl, Hans-Detlef 1992: Ausbildung und Beschäftigung von Facharbeitern in der Bauwirtschaft; in: Syben, Gerd (Hrsg.), Berlin.
- Pahl, Hans-Detlef 1996: Weiterbildung von Führungskräften in der Bauwirtschaft. Eine empirische Untersuchung über Berufskarrieren, Qualifikationsprofile und Anforderungen an die Weiterbildung des leitenden Personals von Bauunternehmen. Abschlußbericht des vom Senator für Bildung, Wissenschaft, Kunst und Sport der Freien Hansestadt Bremen geförderten gleichnamigen Projekts, Bremen.
- Pahl, Hans-Detlef, Klaus Stroink, Gerd Syben 1995: Betriebliche Arbeitskraftprobleme und Produktionskonzepte in der Bauwirtschaft. Abschlußbericht für das Bundesministerium für Forschung und Technologie, Forschungsgruppe für Beschäftigung, Arbeitsorganisation und Qualifikation in der Hochschule, Bremen.
- Pahl, Hans-Detlef, Gerd Syben 1993: Technischer Wandel und veränderte Qualifikationsanforderung in der Bauwirtschaft. Untersuchung im Auftrag des Bundesinstituts für Berufsbildung. Abschlussbericht, Bremen.
- Pahl, Hans-Detlef, Gerd Syben 1995: Die Erneuerung des Polierberufs. Erwartungen der Beschäftigten und Strategien der Unternehmen. Abschlussbericht der deutschen Teilstudie des Projektes "Fertigungsnahe Führungskräfte in der Bauwirtschaft in Deutschland und Frankreich", Bremen.
- Pahlen, Lutz o.J.: Analyse der Qualifizierungssituation von Polieren in der mittelständischen Bauwirtschaft – eine Erkundungsstudie. Dissertation an der Gesamthochschule Kassel.
- Peipp, Doris 1996: Einsatz firmenfremder Arbeitskräfte im Unternehmen, Frankfurt am Main.
- Pfarr, Karlheinz 1984: Grundlagen der Bauwirtschaft, Essen.
- Pfarr, Karlheinz 1988: Trends, Fehlentwicklungen und Delikte in der Bauwirtschaft, Berlin u.a.
- Pfeiffer, Barbara 1996: Das Ausbildungsverhalten der westdeutschen Betriebe 1995. Ergebnisse des IAB-Betriebspanels; in: MittAB, Nr. 4.
- Pfromm, Hans-Adam 1975: Konflikte solidarischer Lohnpolitik. Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Heft 55, Göttingen.
- Piore, Michael, Charles Sabel 1989: Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft, Frankfurt am Main.
- Pirker, Theo 1955: Grundlagen der industriesoziologischen Forschung; in: Ders. u.a. (Hrsg.), Arbeiter, Management, Mitbestimmung, Stuttgart und Düsseldorf.
- Platzer, Hans-Wolfgang 1991: Gewerkschaftspolitik ohne Grenzen? Die transnationale Zusammenarbeit der Gewerkschaften im Europa der 90er Jahre, Bonn.
- Pontiggia, Heinrich 2000: Ausländische Subunternehmen deutscher Bauunternehmen: Risiken, Chancen, Gestaltungsmöglichkeiten (unter Berücksichtigung der Auswertung einer Unternehmensbefragung); in: Mayrzedt, Hans (Hrsg.), Düsseldorf.
- Potratz, Wolfgang, Brigitta Widmaier 2000: Nordrhein-Westfalen in Europa: Den Strukturwandel ins Land holen; in: Institut Arbeit und Technik (Hrsg.), Gelsenkirchen.
- Pries, Ludger 1988: Taylorismus: Agonie eines Produktionstyps oder Abschied von einer Schimäre? Werkstattbericht 53, hrsg. vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW, o.O.
- Pries, Ludger 1996: Transnationale Soziale Räume. Theoretisch-empirische Skizze am Beispiel der Arbeitswanderungen Mexiko – USA; in: Zeitschrift für Soziologie, Nr. 25.
- Pries, Ludger 1997: Neue Migration im transnationalen Raum; in: Ders. (Hrsg.), Transnationale Migration. Soziale Welt, Sonderband 12, Baden-Baden.
- Rack, Peter 1997: Bekämpfung der illegalen Beschäftigung; in: FES b (Hrsg.), Bonn.

- Ravenstein, Ernest George 1972: Die Gesetze der Wanderung (I und II); in: Széll, György (Hrsg.), München.
- Refisch, Bruno 1994: Die Bauunternehmen als Anbieter von Dienstleistungen, in: BWI-Bau (Hrsg.), Düsseldorf.
- Refisch, Bruno 1998: Zwischenbetriebliche Kooperation in Zeiten des Strukturwandels, in: Bauwirtschaftliche Informationen, Düsseldorf.
- Refisch, Bruno, Enno Paulsen 1997: Die Bauwirtschaft in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts; in: Bauwirtschaft, Heft 10.
- Regioconsult 1995: Anzahl und Struktur der Arbeitnehmer und Unternehmen des Baugewerbes aus den Ländern der Europäischen Union in Berlin und in ausgewählten Vergleichsregionen. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin.
- Reichow, Hartmut 1993: Zukünftige Wanderungsbewegungen und ihre Ursachen; in: Winkler, Beate (Hrsg.), München.
- Reiser, Reinhart, Martin Twardy (Hrsg.) 1994: Neue Ausbildungskonzepte im Handwerk.
- Reuling, Jochen 1998: Modularisierung der Berufsbildung. Gleichwertigkeit von allgemeiner und beruflicher Bildung. Deutsch-Britisches Seminar zur Berufsbildungspolitik vom 3.-5. Februar 1997 in Berlin, BMBF (Hrsg.).
- Reuling, Jochen, Edgar Sauter u.a. 1996: BIBB-Positionen zu aktuellen Herausforderungen in der beruflichen Bildung. In: BWP 3/96.
- RG-Bau (Hrsg.) 1999: Bauen und Dienstleisten. Neue Aufgaben für mittelständische Bauunternehmen, Eschborn.
- Richter, Peter 2001: Projektentwicklung – pro oder contra Architektur; in: DAB, Heft 16 (Impulse, von der Lehre in die Forschung).
- Richter, Wolfgang (Hrsg.) 1981: Bauarbeit in der Bundesrepublik, Köln.
- Richter, Wolfgang 1990 (mit Christa Müller und Jürgen Steinfeld): Computereinsatz und Neue Technologien in der Bauwirtschaft und ihre Folgen für die Baustellenarbeit, 3., ergänzte Aufl., Dortmund.
- Richter, Wolfgang 1991: Strukturveränderungen in der Bauwirtschaft und damit verbundene Probleme und Aufgaben. Vortrag auf der Konferenz der Europäischen Föderation der Bau- und Holzarbeiter im Oktober 1991 in Luxemburg.
- Richter, Wolfgang 1992 (mit Christa Müller und Jürgen Steinfeld): Computereinsatz und Neue Technologien und ihre Folgen für die Baustellenarbeit. Fachhochschule Dortmund, Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung Nr. 13, Dortmund.
- Richter, Wolfgang 1998: Der Baulöwe wird's nicht richten; in: DGB-Bundesvorstand (Hrsg.), Düsseldorf.
- Rodrigues Dos Santos, José, Michel Marié 1972: Wanderungen und Arbeitskraft. In: Széll, György (Hrsg.), München.
- Röttger, Bernd 1997: Neoliberale Globalisierung und eurokapitalistische Regulation. Die politische Konstitution des Marktes, Münster.
- Rogowski, Ralf, Günther Schmid 1998: Reflexive Deregulierung. Ein Ansatz zur Dynamisierung des Arbeitsmarktes. In: Keller, Berndt, Hartmut Seifert (Hrsg.), Hamburg.
- Rose, Klaus (Hrsg.) 1971: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin, Köln.
- Rürup, Bert 1995: Grenzenloser Bauarbeitsmarkt. In: Köbele, Bruno, Gerhard Leuschner (Hrsg.), Baden-Baden.
- Ruhrlandmuseum Essen (Hrsg.) 2000: Die Erfindung des Ruhrgebiets. Arbeit und Alltag um 1900, Katalog zur sozialhistorischen Dauerausstellung, Essen.
- Rußig, Volker 1996: Bauwirtschaft in Deutschland: Beschleunigter Strukturwandel; in: ifo-schnelldienst, Nr. 25-26.
- Rußig, Volker 1997: Bauvolumen in Westdeutschland: Wachstumsbremse trotz moderatem Trendanstieg. Ausgewählte Ansätze, Prämissen und Ergebnisse der "ifo Bauvoraus-schätzung/Westdeutschland", Ausgabe 1996-2006; in: ifo-schnelldienst, Nr. 5-6.

- Rußig, Volker 1998a: Perspektiven und strukturelle Veränderungen der deutschen Bauwirtschaft in Europa. In: BWI-Bau (Hrsg.), Düsseldorf.
- Rußig, Volker 1998b: Anhaltend gravierende Strukturprobleme im deutschen Bausektor. Selektive Ergänzungen und Kommentierungen zum Beitrag von Gerd Syben; in: ifo-schnelldienst, Nr. 20.
- Rußig, Volker, Susanne Deutsch 1995: Bauwirtschaft: Nach tiefgreifendem Wandel der Betriebsstruktur rasanter Aufstieg zur Konjunkturlokomotive; in: ifo-schnelldienst, Nr. 17-18.
- Rußig, Volker u.a. 1996: Branchenbild Bauwirtschaft. Entwicklung und Lage des Baugewerbes sowie Einflußgrößen und Perspektiven der Bautätigkeit in Deutschland. Schriftenreihe des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 141, Berlin, München.
- Rußig, Volker, Andreas Spillner 1995: Bauarbeitsmarkt: Ausgewählte Probleme und längerfristige Perspektiven. Anmerkungen zum Arbeitnehmer-Entsendegesetz und Statusquo-Prognosen der Beschäftigung im Bauhauptgewerbe bis 2004; in: ifo-schnelldienst, Nr. 30.
- Rußig, Volker, Andreas Spillner 1998: Hohes Niveau, aber nur moderates Trendwachstum des westdeutschen Bauvolumens. Ausgewählte Ergebnisse der "ifo Bauvoraus-schätzung/Westdeutschland", Ausgabe 1997-2007; in: ifo-schnelldienst, Nr. 10.
- Sabel, Charles 1982: Work and Politics, Cambridge.
- Samuelson, Paul 1971: Der internationale Faktorpreisausgleich – noch einmal; in: Rose, Klaus (Hrsg.), Berlin, Köln.
- Sandbrink, Stefan 1998: Die Regulierung transnationaler Arbeitskräftewanderung in der BRD – Das Beispiel der grenzüberschreitenden Entsendung ausländischer Arbeitskräfte. Dissertation an der Ruhr-Universität Bochum.
- Sassen, Saskia 1996: Migranten, Siedler, Flüchtlinge. Von der Massenauswanderung zur Festung Europa, Frankfurt am Main.
- Schade, Andreas 1994: Ganzjährige Beschäftigung in der Bauwirtschaft – Eine Wirkungsanalyse. Dissertation an der Technischen Hochschule Darmstadt.
- Schäfers, Bernhard (Hrsg.) 1995: Grundbegriffe der Soziologie, 4. Aufl., Opladen.
- Schäfers, Bernhard, Wolfgang Zapf (Hrsg.) 1998: Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands, Opladen.
- Scharpf, Fritz W. 1997: Balancing Positive and Negative Integration: The Regulatory Options for Europe, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, working paper 97/8, Köln.
- Schleyer, Hanns-Eberhard 1997: Das Handwerk in Europa. Vortrag anlässlich des VIII. Zermatter Symposiums am 25.8.1997 in Zermatt.
- Schmid, Günther 1998: Arbeitsmarkt und Beschäftigung; in: Schäfers, Bernhard, Wolfgang Zapf (Hrsg.), Opladen.
- Schmidt, Rudi, Burkart Lutz (Hrsg.) 1995: Chancen und Risiken der industriellen Restrukturierung in Ostdeutschland, Berlin.
- Schmidt, Rudi, Andreas Stöhr 1995: Interessenhandeln von Angestellten in der ostdeutschen Bauindustrie: Zwischen Betriebsbindung und Individualisierung; in: Schmidt, Rudi, Burkart Lutz (Hrsg.), Berlin.
- Schneider, Albert, Hans Joachim Thoenes, Hermann Trageser 1982: Die deutsche Bauwirtschaft. Wachstum und Strukturwandel seit 1960, Hamburg.
- Schnepf, Miriam, Ernst-Ludwig Laux, Hans Baumann 1998: Projekt "Europäische Tarifpolitik im Baugewerbe. Tarifverhandlungen im europäischen Baugewerbe – europäische Tarifverhandlungen?". Schlußbericht. 2. Ausg., erweiterte Fassung. Friedrich-Ebert-Stiftung, Europäische Föderation der Bau- und Holzarbeiter, IG Bauen-Agrar-Umwelt, Brüssel, Frankfurt am Main, Zürich.
- Schönfelder, Matthias 1999: Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft im Baugewerbe. Herausforderungen für den Europäischen Markt oder Kampfansage an Gesetzgeber und Tarifsystem? München.

- Schrader, Achim 1989: Migration; in: Endruweit, Günter, Gisela Trommsdorf (Hrsg.), Stuttgart.
- Schudlich, Edwin 1991: Ideas regarding the historical relation between wage payment systems and work organisation; in: Clarke, Linda (Hrsg.) 1991 b, Dortmund.
- Schulte, Dieter (Hrsg.) 1996: Global denken – sozial handeln. Neue Perspektiven der Gewerkschaften, Reinbek.
- Schulten, Thorsten, Reinhard Bispinck (Hrsg.) 1999: Tarifpolitik unter dem EURO. Perspektiven einer europäischen Koordinierung: das Beispiel Metallindustrie, Hamburg.
- Schumpeter, Joseph 1946: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern.
- Schütt, Bernd 1993: Lean production: the inter-company division of labour and the splitting up of employees; in: Clarke, Linda, Lutz Luithlen (Hrsg.), London.
- Schütt, Bernd 1996: Bauwirtschaft im Umbruch. Vom Bereitstellergewerbe zum Dienstleister. In: Steinmann, Rolf, Günter Haardt (Hrsg.), Baden-Baden.
- Schütt, Bernd 1998: Der Bau - Experimentierfeld der Marktradikalen; in: König, Otto, Sybille Stamm, Michael Wendl (Hrsg.), Hamburg.
- Schütt, Bernd 2000: Wirtschaftliche Ordnungsfunktion der Sozialpartner am Bau in historischer und aktueller Sicht. In: Mayrzedt, Hans (Hrsg.), Düsseldorf.
- Schwarz, Thomas 1992: Ursachen, Entwicklung und Perspektiven von Ost-West-Migration – eine Bestandsaufnahme; in: Institut für internationale Politik (Hrsg.), Göttingen.
- Sehrbrock, Ingrid 2001: Wer heute nicht ausbildet, klagt morgen über Fachkräftemangel! In: Gewerkschaftliche Bildungspolitik, Nr. 1/2.
- Senatsverwaltung für Arbeit, Berufliche Bildung und Frauen (Hrsg.) 1996: Berliner Bericht zur Bekämpfung der Schwarzarbeit 1991-1995, Berlin.
- Sengenberger, Werner 1987: Struktur und Funktionsweise von Arbeitsmärkten, Frankfurt am Main, New York.
- Sengenberger, Werner 1988: Mehr Beschäftigung in Klein- und Mittelbetrieben: Ein Flexibilitätsgewinn? In: WSI-Mitteilungen, Heft 8.
- Sieveking, Klaus, Uwe Reim, Stefan Sandbrink 1997: Werkvertragsbeschäftigung aus osteuropäischen Ländern: Politische Konzepte und arbeitsmarktpolitische Probleme; in: FES b (Hrsg.), Bonn.
- Smentek, Martin 1991: Arbeitszeit-Flexibilisierung. Zwischen "kapitalistischer Zeitökonomie" und "sozialer Zeitstruktur", Hamburg.
- Söffner, Frank 1997: Baukonjunktur in Westeuropa: Leichte Belebung. Ergebnisse der EURO-CONSTRUCT-Konferenz am 13. Dezember 1996 in Paris; in: ifo-schnelldienst, Nr. 4.
- SOKA-Bau 2001: Berufsausbildung in der Bauwirtschaft, Wiesbaden.
- Sonderforschungsbereich 333 der Universität München (Hrsg.) 1989: Mitteilungen 1, November 1989, München.
- Soskice, David 1994a: Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System; in: Lynch, Lisa M. (Hrsg.), Chicago.
- Soskice, David 1994b: Innovation Strategies of Companies: A Comparative Institutional Approach of Some Cross-Country Differences; in: Zapf, Wolfgang, Meinolf Dierkes (Hrsg.), Berlin.
- Soskice, David, Bob Hancké 1996: Von der Konstruktion von Industrienormen zur Organisation der Berufsbildung. Eine vergleichende Analyse am Beispiel von Großbritannien, Deutschland, Japan und Frankreich. WZB discussion paper – FS I 96-310, Berlin.
- SOST (Sozialistische Studiengruppen) 1983: Einführung Staatstheorie. Marxistische Analyse des Sozialstaats, Hamburg.
- Soziale Sicherheit: Zeitschrift für Arbeit und Soziales, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Sozialismus: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- SPD 1996: Zukunft der Bauwirtschaft. Große Anfrage der SPD-Fraktion und verschiedener SPD-Abgeordneter an die Bundesregierung vom 19.11.96; in: Deutscher Bundestag 1996b, Drucksache 13/6318, Bonn.

- Spillner, Andreas 1997: Regionale Bautätigkeit in Westdeutschland: Süd-Nord-Gefälle zeigt Ansätze zur Einebnung; in: ifo-schnelldienst, Nr. 34-35.
- Spillner, Andreas, Volker Rußig 1995: Bauarbeitsmarkt 2004. Entwicklung und Prognose von Arbeitskräftebedarf und Arbeitskräfteangebot bis 2004; ifo Studien zur Bauwirtschaft, Band 19, München.
- Spillner, Andreas, Volker Rußig 1996: Baugewerbe unter verstärktem Anpassungsdruck. Strukturveränderungen und Anpassungserfordernisse in einem Wirtschaftszweig mit über 100.000 Betrieben und mehr als 2 Millionen Beschäftigten; in: ifo-schnelldienst, Nr. 22.
- Statistisches Bundesamt (a): Ausgewählte Zahlen für die Bauwirtschaft, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (b): Fachserie 4, Reihe 5.1 "Beschäftigung und Umsatz der Betriebe im Baugewerbe", verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (c): Fachserie 4, Reihe 5.2 "Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe", verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (d): Fachserie 4, Reihe 5.3 "Kostenstruktur der Unternehmen im Baugewerbe", verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt 1995: Fachserie 4, Reihe 5.S.1 "Beschäftigung, Umsatz und Gerätebestand der Betriebe im Baugewerbe nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige", Ausgabe 1993 (WZ 93), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (e): Fachserie 11 (Bildung und Kultur), Reihe 3 "Berufliche Bildung", verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (f): Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.3 "Konten und Standardtabellen, Hauptberichte", verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (g): Fachserie 16 (Löhne und Gehälter), Reihe 2.1 "Arbeiterverrdienste in der Industrie", verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (h): Fachserie 16 (Löhne und Gehälter), Reihe 2.2 "Angestelltenverdienste in Industrie und Handel", verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (i): Wirtschaft und Statistik, verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden.
- Stefaniak, Rolf 1981: Qualifikationsanforderungen am Bau; in: Richter, Wolfgang (Hrsg.), Köln.
- Steinmann, Rolf, Günter Haardt (Hrsg.) 1996: Die Bauwirtschaft auf dem Weg zum Dienstleister. Neue Anforderungen an das Baumanagement, Baden-Baden.
- Stichting Technologie Vlaanderen 1997: In de ban van de prijzen. Concurrentie, organisatie en arbeid in de bouwsector, Brüssel.
- Stockmann, Reinhard 1987: Gesellschaftliche Modernisierung und Betriebsstruktur. Die Entwicklung von Arbeitsstätten in Deutschland 1875 – 1980, Frankfurt am Main, New York.
- Stolt, Susanne, Gerd Syben 1994: Zur Entwicklung der Beschäftigung und der betrieblichen Arbeit von Angestellten in der ostdeutschen Bauwirtschaft. Expertise im Auftrage der Industriegewerkschaft Bau-Steine-Erden; in: IG BSE (Hrsg.), Jena.
- Stolt, Susanne, Gerd Syben 1996: Die Rationalität in der Transformation. Ostdeutsche Baubetriebe im Übergang in die Marktwirtschaft, Berlin.
- Stolze, Karl Werner 1983: Leitfaden zur Erstellung standardisierter Fragebogen und zur Durchführung repräsentativer im Hinblick auf die Entwicklung von Ordnungsunterlagen der beruflichen Erstausbildung; in: BIBB (Hrsg.), Berichte zur beruflichen Bildung, Heft 51.

- Stoß, Friedemann 1996: Reformbedarf in der beruflichen Bildung. Expertise im Auftrag des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, Nürnberg (Manuskript).
- Straubhaar, Thomas 1988: On the Economics of International Labour Migration, Bern, Stuttgart.
- Streeck, Wolfgang 1983: Die Reform der beruflichen Bildung in der westdeutschen Bauwirtschaft 1969-1982. Eine Fallstudie über die Verbände als Träger öffentlicher Politik. Discussion papers IIM/LMP 83-23; IIMV/Arbeitsmarktpolitik, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Streeck, Wolfgang u.a. 1987: Steuerung und Regulierung der beruflichen Bildung, Berlin.
- Stroink, Klaus 1992: Hierarchie und Kontrolle in der Bauproduktion; in: Syben, Gerd c (Hrsg.), Berlin.
- Stroink, Klaus 1993: Gruppenarbeit in der Bauwirtschaft: die Kolonne; in: WSI-Mitteilungen, Heft 2.
- Stroink, Klaus 1996a: Rationelle Konzepte im Wohnungsbau. Unveröffentlichter Zwischenbericht, Bochum.
- Stroink, Klaus 1996b: Rationelle Konzepte im Wohnungsbau. Innovationsstrategien für die Bauwirtschaft. Unveröffentlichter Endbericht, Bochum.
- Stroink, Klaus 1997: Angestelltenarbeit in der Bauwirtschaft, München, Mering.
- Stroink, Klaus, Volker Eichener 1997: Rationelle Konzepte im Wohnungsbau. Innovationsstrategien für die Bauwirtschaft. Endbericht zu einem Forschungsvorhaben im Auftrag des Ministerium für Bauen und Wohnen des Landes Nordrhein-Westfalen, Bochum.
- Swedish Building Research 1997: Journal from the Swedish council for building research, Ausgabe 4, Stockholm.
- Syben, Gerd 1987: Alte Probleme und neue Rationalisierungsstrategien in der Bauproduktion. In: WSI-Mitteilungen, Heft 11.
- Syben, Gerd 1991: Arbeit ohne Integration? Formen und Folgen systemischer Rationalisierung in der westdeutschen Bauwirtschaft; in: Soziale Welt, Heft 3.
- Syben, Gerd 1992a: Die Bauwirtschaft als Gegenstand industriesoziologischer Forschung; in: Ders. (Hrsg.) 1992 c, Berlin.
- Syben, Gerd 1992b: Betriebliche Arbeitskräftepolitik in der Bauwirtschaft; in: Ders. (Hrsg.) 1992 c, Berlin.
- Syben, Gerd (Hrsg.) 1992c: Marmor, Stein und Computer. Beiträge zur Industriesoziologie des Bausektors, Berlin.
- Syben, Gerd 1995: Dezentralisierung in der Konzentration. In: Die Mitbestimmung, Heft 2.
- Syben, Gerd 1996: Fachkraft oder Hilfskraft – Wieviel Qualifizierung braucht der Bauarbeiter? In: BIBB, Berufliche Bildung – Kontinuität und Innovation, Berlin, Bonn.
- Syben, Gerd 1997a: Interessenvertretung in Kleinbetrieben des Baugewerbes. Eine Untersuchung im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung mit Unterstützung der IG Bauen-Agrar-Umwelt.
- Syben, Gerd 1997b: Arbeitskräftepolitik im Strukturwandel der Bauwirtschaft. In: WSI-Mitteilungen, Heft 7.
- Syben, Gerd 1997c: Die Bauwirtschaft in der Globalisierung; in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 9-10.
- Syben, Gerd 1998: Lage und Perspektive der Bauwirtschaft. In: ifo-schnelldienst, Nr. 20.
- Syben, Gerd 1999a: Qualifikationsanforderungen durch neue Geschäftsfelder. Wie verändern sich die Anforderungsprofile der Mitarbeiter, wie können Mitarbeiter motiviert und qualifiziert werden? In: RG-Bau (Hrsg.), Eschborn.
- Syben, Gerd 1999b: Die Baustelle der Bauwirtschaft. Unternehmensentwicklung und Arbeitskräftepolitik auf dem Weg ins 21. Jahrhundert, Berlin.
- Syben, Gerhard 2002: Arbeitskräftepolitik in der Krise – der Fall der Bauwirtschaft; in: WSI-Mitteilungen, Heft 4.

- Syben, Gerd, Edith Gross 1993: Entwicklungstendenzen in der Bauwirtschaft im Europäischen Binnenmarkt. In: Köbele, Bruno, Karl-Heinz Sahl (Hrsg.), Köln.
- Syben, Gerd, Klaus Stroink 1995: Veränderungen im Tätigkeitsprofil von kaufmännischen und technischen Angestellten im Baugewerbe. Abschlußbericht (Kurzfassung), Bremen.
- Széll, György (Hrsg.) 1972: Regionale Mobilität, München.
- Széll, György (Hrsg.) 2001: European Labour Relations. Volume I: Common features; volume II: Selected country studies, Aldershot.
- Tofaute, Hartmut 1998: Politische, ökonomische und soziale Folgen der Globalisierung, WSI-Diskussionspapier Nr. 61, Düsseldorf.
- Treibel, Annette 1998: Migration; in: Schäfers, Bernhard, Wolfgang Zapf (Hrsg.), Opladen.
- Treibel, Annette 1999: Migration in modernen Gesellschaften. Soziale Folgen von Einwanderung, Gastarbeit und Flucht, 2. Aufl., Weinheim, München.
- Trindade, Carlos 1995: Bringt die Entsenderichtlinie Vor- oder Nachteile für die portugiesischen Arbeitnehmer; in: DGB-Bundesvorstand (Hrsg.), Düsseldorf.
- Uterwedde, Henrik 1989: Die Europäische Gemeinschaft. Entwicklung, Zwischenbilanz und Perspektiven zum Binnenmarkt 1992, 5. Aufl. (LZ für pol. Bildung), Berlin.
- Van der Meer, Marc 1998: Craftsmen and Work Security: The Chances and Rights of Insiders and Outsiders in the Labour Market in the Construction Industry, Amsterdam.
- Van der Meer, Marc 1999: Labour Market Reform in the Dutch Construction Industry: Lessons for Germany? In: Industrielle Beziehungen, Heft 3.
- Voswinkel, Stephan 1999: Normalisierung und Verbetrieblung der industriellen Beziehungen in der Bauwirtschaft; in: Industrielle Beziehungen, Heft 3.
- Voswinkel, Stephan, Stefan Lücking 1996: Normalitäts-Management. Industrielle Beziehungen in der Bauwirtschaft und im Gastgewerbe Deutschlands und Frankreichs. In: Soziale Welt, Heft 47.
- Voswinkel, Stephan, Stefan Lücking, Ingo Bode 1996: Im Schatten des Fordismus. Industrielle Beziehungen in der Bauwirtschaft und im Gastgewerbe Deutschlands und Frankreichs, München, Mering.
- Voß, Günter G., Jörg Dombrowski 1998: Berufs- und Qualifikationsstruktur; in: Schäfers, Bernhard, Wolfgang Zapf (Hrsg.), Opladen.
- Wassermann, Wolfram 1988: Arbeit. Gesundheit und neue Technik in Klein- und Mittelbetrieben. Struktur- und Handlungsprobleme der betrieblichen Interessenvertretung, Werkstattbericht Nr. 34, Landesprogramm "Mensch und Technik. Sozialverträgliche Technikgestaltung", MAGS, Düsseldorf.
- Wassermann, Wolfram 1992: Die Gewerkschaft ist weit – und der Chef steht uns auf den Füßen; in: Die Mitbestimmung, Heft 2.
- Wassermann, Wolfram 1994: Kleinbetriebe in Europa. Materialien zu Fragen ihrer "Europatauglichkeit", zu Perspektiven der Firmenkooperation und zur Rolle der Gewerkschaften im KMU-Bereich, hrsg. von der Hans-Böckler-Stiftung, Graue Reihe – Neue Folge 69, Düsseldorf.
- Wassermann, Wolfram 1995: Gewerkschaften auf dem Weg zu den kleinen Betrieben. Ein Überblick über aktuelle Modellprojekte und Schwerpunktaktionen der Gewerkschaften im Bereich kleiner und mittlerer Betriebe (Hans-Böckler-Stiftung, Manuskripte 189), Düsseldorf.
- Wassermann, Wolfram 1999: Kampf den mitbestimmungsfreien Zonen? Überlegungen zu einer den Bedingungen in Kleinbetrieben angemessenen Weiterentwicklung der Betriebsverfassung; in: WSI-Mitteilungen, Heft 11.
- Weber, Max 1985: Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen.
- Weidenfeld, Werner, Wolfgang Wessels (Hrsg.) 1995: Europa von A bis Z. Taschenbuch der europäischen Integration, 5. Aufl., Bonn.
- Welzmüller, Rudolf 1983: Lohnstruktur und gewerkschaftliche Tarifpolitik; in: WSI-Mitteilungen, Heft 3.

- Wendl, Michael 1996: Öffnung nach unten. Risiken einer weiteren Verbetrieblichung der Tarifpolitik; in: Sozialismus, Heft 12.
- Wenzel, Hans-Joachim 1999: Armutswanderung und Flucht in bzw. aus Afrika: Folgen für Europa; in: Busch, Klaus u.a. (Hrsg.), Osnabrück.
- Werner, Heinz 1996: Befristete Zuwanderung von ausländischen Arbeitnehmern. Dargestellt unter besonderer Berücksichtigung der Ost-Westwanderungen. In: MittAB, Nr. 1, Nürnberg.
- Wiesehügel, Klaus 1996: Auf Qualitätsarbeit bauen. Kreative Konzepte gegen Sozialdumping; in: Schulte, Dieter (Hrsg.), Reinbek.
- Winkler, Beate 1993: Zukunftsangst Einwanderung, 3. akt. Aufl., München.
- Winkler, Gunnar (Hrsg.) 1999: Sozialreport 1999. Daten und Fakten zur sozialen Lage in den neuen Bundesländern, Berlin.
- Wirtschaftsvereinigung Bauindustrie e.V. NRW 1997: Düstere Zeiten für die Bauwirtschaft. Privatfinanzierung als Weg aus der Krise? In: Bau aktuell, Nr. 1.
- Worthmann, Georg 1998: Der Bauarbeitsmarkt unter Veränderungsdruck. Kontrolldefizite in Folge der Transnationalisierung? In: Jahrbuch Institut Arbeit und Technik 1997/98, Gelsenkirchen.
- Woyke, Wichard 1989: Die europäische Gemeinschaft. Entwicklung und Stand. Ein Grundriß, Opladen.
- WSI-Mitteilungen: Verschiedene Ausgaben, verschiedene Jahrgänge.
- Zapf, Wolfgang, Meinolf Dierkes (Hrsg.) 1994: Institutionenvergleich und Institutionendynamik. WZB-Jahrbuch 1994, Berlin.
- Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) (a): Baujahr. Jahrbuch des Deutschen Baugewerbes, verschiedene Jahrgänge, Bonn.
- ZDB (b): Analyse und Prognose. Bauwirtschaftlicher Bericht, verschiedene Jahrgänge, Bonn.
- ZDB 1998: Presse-Info Nr. 7/98 vom 13. Januar 1998.
- Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik.
- Ziegler, Astrid 1996 (unter Mitarbeit von Klaus Bartsch): Neue regionale Disparitäten im vereinten Deutschland. Graue Reihe der Hans-Böckler-Stiftung, Neue Folge 106, Düsseldorf.
- Ziltener, Patrick 1999: Strukturwandel der europäischen Integration. Die europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit, Münster.
- Zimmermann, Lutz 2000: Fort- und Weiterbildungsprogramme in großen Bauunternehmen; in: Mayrzedt, Hans (Hrsg.), Düsseldorf.
- Zinn, Karl Georg 2001: Die globale Wirksamkeit des Neoliberalismus; in: Sozialismus, Heft 1.
- Zühlke-Robinet, Klaus 1998: Von der Schlechtwettergeldregelung zu Arbeitszeitkonten im Bauhauptgewerbe. In: Jahrbuch Institut Arbeit und Technik 1997/98, Gelsenkirchen.
- Zühlke-Robinet, Klaus 1999a: Berufsausbildung im Bauhauptgewerbe – Geht die Erfolgsgeschichte zu Ende? In: Jahrbuch Institut Arbeit und Technik 1998/99, Gelsenkirchen.
- Zühlke-Robinet, Klaus 1999b: Der deutsche Bauarbeitsmarkt als "Freihandelszone"? Thesen zum Workshop "Dirty Jobs im Baugewerbe: Die Tagelöhner und Wanderarbeiter von heute?" im Rahmen der Tagung "Zukunft der Arbeit III. Deregulierte Arbeit – von Tagelöhnern und SelbstunternehmerInnen" der Heinrich-Böll-Stiftung am 10./11. Dezember 1999 in Berlin.

Verzeichnis der Übersichten:

Ü 1:	Alte Wirtschaftszweigsystematik für das Baugewerbe (bis 1995)	293
Ü 2:	Neue Wirtschaftszweigsystematik für das Baugewerbe (WZ 93; NACE Rev. 1).....	294
Ü 3:	Definitionen	295
Ü 4:	Die (gewerblichen) Berufsgruppen im Baugewerbe	305
Ü 5:	Struktur der Berufsausbildung in der Bauwirtschaft	336
Ü 6:	Zeitliche Struktur der Berufsausbildung in Bauberufen vor und nach der Neuordnung 1999	337
Ü 7:	Tarifliche Ausbildungsvergütungen für gewerbliche Auszubildende ab dem 1. April 2001 (alte Länder) bzw. ab dem 1. Juni 2001 (neue Länder)	337

Verzeichnis der Tabellen:

T 1:	Umsatz im Baugewerbe Westdeutschlands	300
T 2:	Baugewerblicher Umsatz im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößen (ohne Umsatzsteuer).....	300
T 3:	Baugewerblicher Umsatz im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößen.....	301
T 4:	Baugewerblicher Umsatz im Ausbaugewerbe nach Betriebsgrößen	302
T 5:	Auftragseingang (Volumenindex)	303
T 6:	Auftragsbestand (Volumenindex)	303
T 7:	Einbruch im Wohnungsbau	304
T 8:	Anteil des Wohnungsbaus am Bauvolumen und jährliche Veränderungen im Wohnungsbau und im Bauvolumen	304
T 9:	Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößenklassen (alte Länder)	304
T 10:	Beschäftigungsanteile in der deutschen Wirtschaft nach Betriebsgrößen- klassen (1882 bis 1987)	305
T 11:	Entwicklung der Beschäftigung nach Betriebsgrößenklassen (1980-2000).....	305
T 12:	Qualifizierte Baustellenarbeit (alte Länder)	309
T 13:	Qualifizierte Baustellenarbeit (neue Länder).....	309
T 14:	Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebs- größe	311
T 15:	Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb (alte Länder)	328
T 16:	Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb (neue Länder).....	328
T 17:	Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	329
T 18:	Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder).....	329

T 19:	Kaufmännische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	329
T 20:	Kaufmännische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)	330
T 21:	Kaufmännische Angestellte: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	330
T 22:	Technische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	331
T 23:	Technische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)	331
T 24:	Technische Angestellte: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	331
T 25:	Poliere, Schachtmeister, Meister (angestelltenversicherungspflichtig): Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	332
T 26:	Poliere, Schachtmeister, Meister (angestelltenversicherungspflichtig): Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder).....	332
T 27:	Poliere, Schachtmeister, Meister (angestelltenversicherungspflichtig): Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	332
T 28:	Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	333
T 29:	Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder).....	333
T 30:	Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	333
T 31:	Facharbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	334
T 32:	Facharbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)	334
T 33:	Facharbeiter: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	334
T 34:	Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	335
T 35:	Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder).....	335
T 36:	Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	335
T 37:	Qualifikationsstruktur der gewerblichen Beschäftigten im Bauhauptgewerbe (alte Länder).....	336
T 38:	Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in den alten Ländern	338
T 39:	Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in den neuen Ländern	338
T 40:	Gewerbliche Auszubildende: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)	338
T 41:	Gewerbliche Auszubildende: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)	339

T 42:	Gewerbliche Auszubildende: Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße I.....	339
T 43:	Gewerbliche Auszubildende: Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße II.....	340
T 44:	Gewerbliche Auszubildende: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße	340
T 45:	Ausbildungsplätze: Angebots-Nachfrage-Relation nach Arbeitsamtsbezirken; insgesamt und Bau-/Baunebenberufe	341
T 46:	Zusammenhang von allgemeiner Angebots-Nachfrage-Relation und Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen im Jahr 2000 (alte Länder nach Arbeitsamtsbezirken)	355
T 47:	Zusammenhang von allgemeiner Angebots-Nachfrage-Relation und Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen im Jahr 1991 (alte Länder nach Arbeitsamtsbezirken)	355
T 48:	Migration in Deutschland: Zuzüge (von Deutschen und Ausländern) nach Herkunftsländern	355
T 49:	Migration in Deutschland: Fortzüge (von Deutschen und Ausländern) nach Zielländern	356
T 50:	Wanderungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Ausland....	356
T 51:	Vermittlungen von Saisonarbeitnehmern und Schaustellergehilfen nach Herkunftsländern	357
T 52:	Werkvertragarbeiter nach Herkunftsländern	357
T 53:	Anteil der begonnenen und beendeten (jeweils niedrigerer Wert) sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten (früheres Bundesgebiet)	358
T 54:	Sozialkassenbeitrag für gewerbliche Arbeitnehmer (Stand: 1.1.2002).....	358
T 55:	Entwicklung der Sozialkassenbeiträge (alte Länder)	358

Übersicht 1: Alte Wirtschaftszweigsystematik für das Baugewerbe (bis 1995)

SYPRO-Nr.	Wirtschaftszweig
	Bauhauptgewerbe
72	Hoch- und Tiefbau
7210	Hoch- und Tiefbau, ohne ausgeprägten Schwerpunkt
7220	Hochbau (ohne Fertigteilbau)
7231	Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau
7233	Montage von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau
7235	Herstellung von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau
7237	Montage von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau
7241	Erdbewegungsarbeiten, Landeskulturbau
7242	Wasser- und Wasserspezialbau
7243	Straßenbau
7244	Brunnenbau, nichtbergbauliche Tiefbohrung
7245	Bergbauliche Tiefbohrung u.ä. (ohne Erdölbohrung)
7249	Tiefbau, anderweitig nicht genannt
7251	Gerüstbau
7255	Fassadenreinigung
73	Spezialbau
7301	Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau
7302	Gebäudetrocknung
7303	Abdichtung gegen Wasser, Feuchtigkeit
7304	Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und ähnliches
7305	Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe
74	Stuckateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei
75	Zimmerei, Dachdeckerei
7510	Zimmerei, Ingenieurholzbau
7550	Dachdeckerei
	Ausbaugewerbe
76	Bauinstallation
7610	Klempnerei, Gas- und Wasserinstallation
7640	Installation von Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und gesundheitstechnischen Anlagen
7670	Elektroinstallation
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)
7731	Glasergerberbe
7734	Maler- und Lackierergewerbe
7737	Tapetenkleberei
7751	Bautischlerei
7755	Parkettlegerei
7771	Fliesen-, Parkett- und Mosaiklegerei
7774	Estrichlegerei
7777	Sonstige Fußbodenlegerei und -kleberei
7791	Ofen- und Herdsetzerei
7799	Sonstiges Ausbaugewerbe (ohne Ofen- und Herdsetzerei)

Quelle: Hauptverband a... 1996, XIV.

Übersicht 2: Neue Wirtschaftszweigsystematik für das Baugewerbe (WZ 93; NACE Rev.1)

WZ 93	Wirtschaftszweig
45	Baugewerbe (Neubau, Renovierung, gewöhnliche Instandsetzung)
45.1	Vorbereitende Baustellenarbeiten
45.11	<i>Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe, Erdbewegungsarbeiten</i>
45.11.1	Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe
45.11.2	Erdbewegungsarbeiten
45.11.3	Landeskulturbau und Renaturierung von Gewässern
45.11.4	Aufschließung von Lagerstätten
45.12	<i>Test- und Suchbohrung</i>
45.12.0	Test- und Suchbohrung
45.2	Hoch- und Tiefbau
45.21	<i>Hochbau, Brücken- und Tunnelbau u.ä.</i>
45.21.1	Hochbau- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt
45.21.2	Hochbau (ohne Fertigteilbau)
45.21.3	Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau aus selbst hergestellten Bausätzen
45.21.4	Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau aus fremd bezogenen Bausätzen
45.21.5	Herstellung von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau aus fremd bezogenen Bausätzen
45.21.6	Brücken- und Tunnelbau u.ä.
45.21.7	Kabelleitungstiefbau
45.22	<i>Dachdeckerei, Abdichtung und Zimmerei</i>
45.22.1	Dachdeckerei
45.22.2	Abdichtung gegen Wasser und Feuchtigkeit
45.22.3	Zimmerei und Ingenieurbau
45.23	<i>Straßenbau und Eisenbahnoberbau</i>
45.23.1	Straßenbau
45.23.2	Eisenbahnoberbau
45.24	<i>Wasserbau</i>
45.24.0	Wasserbau
45.25	<i>Spezialbau und sonstiger Tiefbau</i>
45.25.1	Brunnenbau
45.25.2	Schachtbau
45.25.3	Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau
45.25.4	Gerüstbau
45.25.5	Gebäudetrocknung
45.25.6	Sonstiger Tiefbau
45.3	Bauinstallation
45.31	<i>Elektroinstallation</i>
45.31.0	Elektroinstallation
45.32	<i>Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung</i>
45.32.0	Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung
45.33	<i>Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation</i>
45.33.1	Klempnerei, Gas- und Wasserinstallation
45.33.2	Installation von Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und gesundheitstechnischen Anlagen
45.34	<i>Sonstige Bauinstallation</i>
45.34.0	Sonstige Bauinstallation

Fortsetzung auf der nächsten Seite

45.4	Sonstiges Baugewerbe
<i>45.41</i>	<i>Stuckateurgewerbe, Gipserei und Verputzerei</i>
45.41.0	Stuckateurgewerbe, Gipserei und Verputzerei
<i>45.42</i>	<i>Bautischlerei</i>
45.42.0	Bautischlerei
<i>45.43</i>	<i>Fußboden-, Fliesen- und Plattenlegerei, Raumausstattung</i>
45.43.1	Parkettlegerei
45.43.2	Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerei
45.43.3	Estrichlegerei
45.43.4	Sonstige Fußbodenlegerei und -kleberei
45.43.5	Tapetenkleberei
45.43.6	Raumausstattung ohne ausgeprägten Schwerpunkt
<i>45.44</i>	<i>Maler- und Glasergewerbe</i>
45.44.1	Maler- und Lackierergewerbe
45.44.2	Glasergewerbe
<i>45.45</i>	<i>Baugewerbe, anderweitig nicht genannt</i>
45.45.1	Fassadenreinigung
45.45.2	Ofen- und Herdsetzerei
45.45.3	Ausbaugewerbe, anderweitig nicht genannt
45.5	Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungspersonal
<i>45.50</i>	<i>Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungspersonal</i>
45.50.0	Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungspersonal

Quelle: Hauptverband a ... 1996, XVf.

Übersicht 3: Definitionen

1. Bauvolumen:

"Ziel der Bauvolumensrechnung ist es, alle Leistungen zu erfassen, die auf die Erstellung oder Erhaltung von Gebäuden und Bauwerken gerichtet sind" (Bartholmai, Hübener 1986, 3, zit. nach Goldberg 1991, 18). Das Bauvolumen wird ständig (jährlich und vierteljährlich) vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin berechnet. Dazu hat es eine Definition entwickelt, die allgemein verwendet wird: Das Bauvolumen "ist jener Teil der volkswirtschaftlichen Produktion, der der Errichtung, Verbesserung oder Reparatur von Anlagen dient, die unmittelbar mit Grund und Boden verbunden sind und nicht zur maschinellen Ausrüstung gehören. Das Bauvolumen setzt sich demnach zusammen aus allen im Inland erbrachten Bauleistungen ... ohne Rücksicht darauf, ob es sich um Neu-, Um- oder Erweiterungsbauten bzw. um werterhöhende Reparaturen handelt. Es rechnen ferner dazu alle in Bauwerken eingehenden Leistungen des Verarbeitenden Gewerbes; ... ferner Dienstleistungen, wie insbesondere Architektenleistungen, amtliche Gebühren, Grundstücksübertragungskosten; außerdem die Eigenleistungen der Investoren, einschl. derjenigen der privaten Haushalte beim Wohnungsbau (einschl. 'Schwarzarbeit') wie auch die Regiearbeiten der öffentlichen Hand. Zu den Bauleistungen rechnen auch die Außenanlagen der Bauwerke. Nicht erfaßt sind nicht werterhöhende Reparaturen, erbracht von 'Nichtunternehmen'" (Hauptverband a ... 1996, V; siehe auch z.B.: Rußig u.a. 1996, 27f; Syben 1999b, 23f; Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 33).

2. Bauinvestitionen:

Anders als das Bauvolumen umfassen "Bauinvestitionen ..., die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zusammen mit den Ausrüstungsinvestitionen die Bruttoanlageinvestitionen bilden, ... demgegenüber nicht die Militärbauten, da diese als Staatsverbrauch gelten; Reparaturen werden nur dann

zu den Investitionen gerechnet, wenn sie größeren Umfangs sind und zu einer wesentlichen Steigerung des Anlagewerts führen. Im Gegensatz zum Bauvolumen rechnen Bauinvestitionen von Bahn und Post zu den Investitionen der Unternehmen, nicht zum Bereich 'Öffentlicher und Verkehrsbau' (Hauptverband a ... 1996, V). Das heißt, dass mit den Bauinvestitionen die Bauleistungen nicht vollständig erfasst werden. Neben den Ausgaben für Militärbauten werden auch Leistungen der Architekten und Bauplaner oder des verarbeitenden Gewerbes nicht mitgerechnet. Reine Instandhaltungsmaßnahmen, die den Wert eines Gebäudes nicht erhöhen, fallen ebenfalls aus der Berechnung (Syben 1999b, 23). Nicht zuletzt dieser weniger weit reichenden Erfassung wegen beträgt der Wert der Bauinvestitionen etwa zehn vH weniger als der des Bauvolumens¹. Dennoch wird der Teil des Bruttoinlandsprodukts, der zuletzt für Bauten verwendet worden ist, mit den Bauinvestitionen ausgedrückt (ebd., 20)².

3. Umsatz:

Lassen sich die Bauinvestitionen im Großen und Ganzen als Teilmenge des Bauvolumens interpretieren, so greift der Umsatz einerseits über die dort getroffenen Festlegungen hinaus, andererseits erfasst er andere Teile nicht. "Er enthält keine innerbetrieblichen Leistungen (selbsterstellte Anlagen) und auch nicht den Wert der vom Bauherrn beigestellten Materialien. Umgekehrt kann der Umsatz eines Bauunternehmens auch 'nichtbaugewerbliche' Leistungen enthalten (z.B. Verkäufe von Kies aus einer unternehmenseigenen Kiesgrube). Aber auch gewisse Doppelzählungen sind im statistisch erfaßten Umsatz enthalten; so entfielen z.B. 1989 rd. 20% des Bruttoproduktionswertes der bauhauptgewerblichen Unternehmen 'mit 20 und mehr Beschäftigten' auf Fremd- und Nachunternehmerleistungen, von denen etwa die Hälfte auf bauhauptgewerbliche Leistungen entfallen dürfte" (Hauptverband a ... 1996, V). Vom so erfassten Umsatz ist der baugewerbliche Umsatz zu trennen, mit dem "die dem Finanzamt für die Umsatzsteuer gemeldeten steuerbaren (steuerpflichtigen und steuerfreien) Beträge für Bauleistungen in Deutschland ... und zwar einschl. Umsätze aus Nachunternehmertätigkeit und aus Vergabe von Teilleistungen an Nachunternehmer" (Statistisches Bundesamt b 2000, 9) bezeichnet werden.

4. Bruttowertschöpfung:

Unter dem nicht bauspezifischen Begriff der Bruttowertschöpfung wird die Gesamtheit der in einem definierten Wirtschaftsbereich im Verlaufe eines Jahres produzierten Werte (Bruttoproduktionswert; für das Baugewerbe also das Bauvolumen) abzüglich der in die Produktion eingegangenen Vorleistungen verstanden; sie misst also das Nettoergebnis der Produktionstätigkeit eines Wirtschaftsbereiches (Nettoproduktionswert). Im Verhältnis von Bauvolumen und Bruttowertschöpfung drückt sich die Einbindung des Baugewerbes in die sonstige Wirtschaft aus. Je größer die Differenz beider Werte zueinander im Beitrag des Baugewerbes (aber auch allgemein eines Wirtschaftszweiges) an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung, desto größer der Beitrag anderer Wirtschaftszweige im Baugewerbe oder – anders ausgedrückt, desto größer ist die Vorleistungsquote (Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 32f; Gabler ... 1988, 2686; Syben 1999b, 20f; zum Begriff des Produktionswertes siehe vor allem: Statistisches Bundesamt f; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen).

¹ Dennoch beinhalten die Bauinvestitionen nur zu ungefähr 80 vH Bauleistungen. Die restlichen 20 Prozent verteilen sich zum größten Teil auf die Bereiche Stahl- und Leichtmetallbau, Ziehereien und Kaltwalzwerke sowie Elektrotechnik (Goldberg 1991, 14). Dort wird auch angenommen, dass der Anteil der Bauinvestitionen, der sich nicht auf Bauleistungen bezieht, in der Industrie größer ist als beispielsweise im Wohnungsbau.

² Dass die Unterscheidung zwischen Bauvolumen und Bauinvestitionen nicht leicht ist, zeigt die Aufzählung von Goldberg (1991, 11f), wo zu den Bauinvestitionen Aspekte des Bauvolumens gerechnet werden (z.B. die Einbeziehung von Nachbarschaftshilfe und Schwarzarbeit, aber auch Leistungen anderer Branchen). Im Sinne der hier verwendeten Abgrenzung ist diese Zuordnung nicht korrekt, da aber hier wie dort schließlich auf Zahlen des Statistischen Bundesamts zurückgegriffen wird, kommt diese Unschärfe in den Daten nicht zum Ausdruck.

5. Vorleistungen:

Darunter wird der Wert der materiellen und immateriellen Güter verstanden, die inländische Wirtschaftseinheiten in einem gegebenen Zeitraum von anderen Wirtschaftseinheiten bezogen und verbraucht haben. Zu den Vorleistungen zählen vor allem neben den Rohstoffen, sonstigen Vorprodukten, Hilfs- und Betriebsstoffen, Brenn- und Treibstoffen auch Handelsware, Bau- und sonstige Leistungen für laufende Reparaturen, Transportkosten, Postgebühren, Anwaltskosten, gewerbliche Mieten, Benutzungsgebühren für öffentliche Einrichtungen usw. (Statistisches Bundesamt f; siehe auch: Schneider u.a. 1982, 335).

6. Unternehmen oder Betrieb:

Generell ist ein Unternehmen eine "rechtliche (selbständig bilanzierende) Einheit, die aus mehreren Betrieben bestehen kann. Ein Bau-Unternehmen liegt dann vor, wenn es seinem wirtschaftlichen Schwerpunkt nach zum Baugewerbe zählt. Als Bau-Betriebe, durch deren Erfassung eine bessere regionale Verteilung der Bautätigkeit ermöglicht wird, gelten auch die Niederlassungen von Bauunternehmen, nicht jedoch die Baustellen. In der jährlichen Totalerhebung und der Monatlichen Berichterstattung ... werden auch die Arbeitsgemeinschaften zur Meldung herangezogen und als 'Betriebe' ausgewiesen. Baubetriebe, die zu Unternehmen gehören, deren Schwerpunkt nicht im Baugewerbe liegt, werden zwar in der Totalerhebung und der Monatlichen Berichterstattung, nicht aber in den jährlichen Erhebungen bei den Unternehmen ... erfaßt; in letzteren sind jedoch auch die Anteile der Unternehmen aus ihrer Beteiligung an Arbeitsgemeinschaften enthalten. Angaben über Zahl und Geschäftsumfang der 'Generalunternehmer' bzw. '-übernehmer' werden in der amtlichen Statistik nicht gesondert ermittelt" (Hauptverband a ... 1996, VI). Die jährliche Unternehmenserhebung, die in Unternehmen (also auch Arbeitsgemeinschaften) mit wenigstens 20 Beschäftigten durchgeführt wird, hat den Nachteil, dass der größere Teil der existierenden Wirtschaftseinheiten aufgrund ihrer geringen Größe nicht erfasst wird. Hinzu kommt die Totalerhebung, die – stichtagsgebunden – einmal jährlich in den Betrieben des Baugewerbes mit zehn und mehr Beschäftigten erfolgt. "Im Bauausbaugewerbe ist die genaue Zahl der Unternehmen und der Beschäftigten überhaupt nicht bekannt ..., weil in den statistischen Erhebungen in diesem Wirtschaftszweig die Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten gar nicht erfaßt werden" (Syben 1999b, 16). Aber auch *Betriebe* in diesem Feld mit weniger als zehn Beschäftigten werden nur dann erfasst, wenn sie zu einem Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten gehören (Statistisches Bundesamt b z.B. 2000, 6)³. Häufig behilft man sich in darauf gerichteten Berechnungen mit der – in großem Maße legitimen – Gleichsetzung von Unternehmen und Betrieben bei solchen Einheiten mit weniger als zehn oder 20 Beschäftigten (z.B. Hauptverband ... c 2001, 24).

7. Auftragseingang:

Als Auftragseingänge wird der Wert aller im jeweiligen Berichtsmonat von den Baubetrieben fest akzeptierten Aufträge für Bauleistungen gerechnet, wobei nur der Betrieb den Auftragseingang meldet, der den Bauauftrag tatsächlich ausführen wird. An Nachunternehmen vergebene Teilaufträge werden also nicht vom vergebenden, sondern Unternehmen, sondern vom schließlich ausführenden Nachunternehmen gemeldet. Eine wichtige Einschränkung der Aussagefähigkeit der so erhobenen Zahlenreihen ergibt sich aus der Beschränkung auf Betriebe mit in der Regel mindestens 20 Beschäftigten im Rahmen der monatlichen Bauberichterstattung. Die Volumenindizes werden durch Preisbereinigung der Wertindizes anhand der jeweiligen Preisindexziffern berechnet (Statistisches Bundesamt a z.B. 9/2001, 7).

³ Die ungenügende statistische Erfassung der Betriebe und Unternehmen des Baugewerbes hat natürlich nicht nur Auswirkungen auf die (fehlende) Kenntnis der bezüglichen genauen Zahlen, sondern daraus folgend auch auf die Kenntnis der anderen Parameter wie Beschäftigungszahl, Bauinvestitionen usw. Dies ist der Grund für die häufige Beschränkung auf das – relativ gut erfasste – Bauhauptgewerbe.

8. Auftragsbestand:

Die Berechnung erfolgt ganz ähnlich der des Auftragseinganges über den Wert (ohne Umsatzsteuer) der akzeptierten, aber noch nicht ausgeführten Aufträge für Bauleistungen am Ende des jeweiligen Berichtsvierteljahres. Bei bereits laufenden Projekten wird für die Ermittlung des Auftragsbestandes vom Auftragswert der Teil abgesetzt, der produktionstechnisch schon fertig gestellt ist; Abnahme oder Abrechnung spielen dabei keine Rolle. Die Berechnung der Indizes erfolgt analog dem Vorgehen bei den Auftragseingängen (Statistisches Bundesamt a z.B. 9/2001, 7).

9. Beschäftigte:

Zu den Beschäftigten zählen alle in einer Wirtschaftseinheit tätigen Personen, also auch tätige Inhaber, Mitinhaber und (unbezahlt) mithelfende Familienangehörige. Nach Abzug dieser Gruppen entsteht ein Subtotal, das alle Arbeitskräfte erfasst, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zu dieser Wirtschaftseinheit stehen (Arbeits- oder Dienstverhältnis), und das in verschiedene Gruppen unterteilt werden kann. So lassen sich Baustellenbeschäftigte von sonstigen (also normalerweise Büro-) Beschäftigten trennen oder Facharbeiter von angelernten Arbeitern, schließlich kann man nach ausgeübter Tätigkeit oder Beruf, nach Stellung in der Beschäftigtenhierarchie und nach Status unterscheiden. Auf der Baustelle wird zur Strukturierung des Gesamtbeschäftigtenkörpers die Lohngruppen- bzw. Berufsgruppensystematik benutzt (siehe dort)⁴, wobei "in Zweifelsfällen nicht die Tarifgruppe, nach der (die Beschäftigten) bezahlt werden, sondern die Art der Tätigkeit (Tätigkeitsmerkmal)" (Statistisches Bundesamt b 2000, 9) für die Zuordnung der Beschäftigten zugrundegelegt wird. Größtes Manko der statistischen Zählung von Beschäftigten ist die Nicht-Berücksichtigung der geleisteten Arbeitsstunden, d.h. jeder Beschäftigte, der mindestens 55 Stunden pro Monat im Betrieb tätig ist, wird als *ein* Beschäftigter gezählt. Da die Arbeitszeiten für Bürotätigkeiten im Baugewerbe überhaupt nicht erfasst werden, entsteht eine erhebliche statistische Unsicherheit.

10. Facharbeiter und qualifizierte Angestellte:

Als Facharbeiter gelten alle Baustellenbeschäftigten, die in die – tarifvertraglich fixierten, in der statistischen Erfassung aber höher aggregierten (siehe vorstehende Fußnote) – Berufsgruppen V bis I bzw. M III bis M I eingeordnet sind. Dies setzt nicht immer notwendigerweise eine qualifizierende Ausbildung voraus, wird aber zunehmend Ausgangspunkt der beruflichen Laufbahn. Dabei kann die Berufsgruppe V als Brücke zwischen nicht-qualifizierter und qualifizierter Tätigkeit verstanden werden, denn sie bezieht sich zwar auf Baufacharbeiter, setzt aber keine Berufsausbildung, sondern mehrjährige Tätigkeit im Bereich voraus. Gerade die älteren Baufacharbeiter verfügen häufig nicht über eine einschlägige Berufsausbildung; allein ihr Erfahrungswissen begründet ihren Facharbeiterstatus. Damit ist die Berufs- und Entlohnungspraxis im Baugewerbe wesentlich offener gegenüber solchen Beschäftigten; so ist der allein durch die zeitliche Dauer einer ausgeübten Tätigkeit auf der Baustelle festgelegte Berufsgruppenaufstieg noch immer sehr wichtig (siehe dazu die entsprechende Grafik im Anhang). Das verweist auf die spezifischen Rekrutierungswege, auf die noch zurückzukommen ist. Neben den (gewerblichen) Facharbeitern müssen noch die entsprechend qualifizierten technischen und kaufmännischen Angestellten genannt werden, die auch in der Bauwirtschaft an Bedeutung gewinnen. Nach dem geltenden Tarifvertrag ("Rahmentarifvertrag für die technischen und kaufmännischen Angestellten und

⁴ Die in der weiter hinten im Anhang zu findenden Aufstellung präsentierte Unterteilung in Berufsgruppen folgt direkt der Festlegung im "Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe" in der Fassung vom 15. Mai 2001, der von den Tarifvertragsparteien bundesweit vereinbart und vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung für allgemeinverbindlich erklärt wurde. In der Lohn- und der Gehaltsberichterstattung des Statistischen Bundesamtes erfolgt eine Zusammenfassung dieser Berufsgruppen in gröbere Leistungsgruppen: "Für Zwecke der statistischen Analyse werden Leistungsgruppen gebildet, die eine grobe Abstufung nach Qualifikation darstellen. In einer Leistungsgruppe sind aus jedem in der Erhebung angewandten Tarifvertrag eine oder mehrere Lohngruppen zusammengefaßt" (Statistisches Bundesamt g 1993, 5). Dort werden insgesamt drei Leistungsgruppen bei Arbeitern definiert. In der Gehaltsberichterstattung finden identische Methoden Anwendung; allerdings wird das Angestelltenspektrum in fünf (technische und kaufmännische Gruppen gemeinsam führende) Leistungsgruppen aufgeteilt (Statistisches Bundesamt h).

für die Poliere des Baugewerbes" in der aktuellen Fassung vom 2. Mai 1998) werden die technischen Angestellten in sieben Gruppen (T1-7) unterteilt. Nur in der Gruppe T1 wird explizit keine Berufsausbildung gefordert, schon ab T2 wird sie zumindest erwartet. Ab T4 führt an einer formalen Qualifizierung kein Weg vorbei. Auch die kaufmännischen Angestellten werden in sieben Gruppen (K1-7) unterteilt, wobei die Gruppen K1 und K2 als nicht-qualifizierte Gruppen gelten können. Schon in K3 wird aber der erfolgreiche Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung im dualen Berufsbildungssystem angenommen. Wie im gewerblichen Bereich differenziert die Berufsgruppensystematik stärker innerhalb der qualifizierten als in den nicht qualifizierten Arbeitsbereichen. Die Poliere, die eine Sonderform darstellen, insofern sie als angestellte Beschäftigte auf den Baustellen tätig sind, werden im selben Tarifvertrag gesondert behandelt. Heute verfügen Poliere normalerweise über einen entsprechenden Abschluss "Geprüfter Polier", während früher sog. "Ritterschlag-Poliere" durchaus häufig anzutreffen waren (Marwedel 1992; Pahl u.a. 1995; Pahlen o.J.)⁵.

11. Fachwerker und Werker:

Als Werker gelten nur solche Arbeiter, die über keinerlei Ausbildung und keinerlei Erfahrungen verfügen. In diesem Sinne handelt es sich bei dieser Beschäftigtengruppe um Hilfsarbeiter. Während aber in anderen Tarifbereichen dieser Status nicht zeitlich begrenzt sein muss, sondern im Gegenteil Hilfsarbeiter sehr häufig über längere, wenn nicht lange Zeit in dieser Position verharren, schon weil sie einen eng umrissenen Tätigkeitsbereich zugewiesen bekommen, den sie nicht ohne weiteres verlassen können, ist im Baugewerbe dieser Status von vornherein zeitlich auf ein Jahr befristet. Danach wechselt der Werker automatisch in die Position des Fachwerkers, also des angelernten Arbeiters, von wo ihm die Tarifstufen der Facharbeiter immerhin nicht systematisch verschlossen sind (siehe die Ausführungen zu den Facharbeitern).

12. Berufs- bzw. Lohngruppen:

Im geltenden "Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe" (BRTV Bau; Fassung vom 15. Mai 2001) wird nach den Berufsgruppen I bis VIII und M I bis M VI differenziert. In den verschiedenen Entgelttarifverträgen finden diese Berufsgruppen Anwendung; dort wird die Lohnstruktur festgelegt, die sich am Bundesecklohn orientiert, der im BRTV Bau als der Tarifstundenlohn des Spezialbaufacharbeiters gemäß Berufsgruppe III 2 festgesetzt wird. "Für die Eingruppierung des Arbeitnehmers in eine Berufsgruppe sind seine Ausbildung, seine Fertigkeiten und Kenntnisse sowie die von ihm auszuübende Tätigkeit maßgebend" (BRTV Bau vom 15.5.2001, §5, Nr.2.2). Im Anhang des BRTV Bau werden die verschiedenen Berufsgruppen detailliert beschrieben⁶.

⁵ In einem wichtigen Punkt unterscheiden sich die beiden der vorgestellten Systematik zugrunde liegenden Rahmentarifverträge: Der "Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe", dessen persönlicher Geltungsbereich die gewerblichen Arbeitnehmer (Arbeiter) nach SGB VI sind (§1 Abs. 3), ist für allgemeinverbindlich erklärt, d.h. er gilt allgemein und nicht nur für Mitglieder der Tarifvertragsparteien. Dagegen ist der "Rahmentarifvertrag für die technischen und kaufmännischen Angestellten und für die Poliere des Baugewerbes", dessen persönlicher Geltungsbereich Angestellte, Poliere und zur Ausbildung für den Beruf eines Angestellten Beschäftigte nach SGB VI (aber ohne Angestellte nach §5 Abs. 2 BetrVG) nicht für allgemeinverbindlich erklärt.

⁶ Weiter hinten im Anhang dieser Arbeit findet sich eine gekürzte Wiedergabe der im *Elsner*, der gängigen Tarifsammlung der Bauwirtschaft, abgedruckten Berufsgruppenbeschreibungen.

Tabelle 1: Umsatz im Baugewerbe Westdeutschlands (in Mio. DM)

	Juni 1991	Juni 1993	Juni 1995	Juni 1997	Juni 1999	Juni 2000	Juni 2001*
Baugewerblicher Umsatz	14.004,2	15.925,2	16.010,5	14.064,0	13.927,9	12.727,3	12.009,4
Gewerblicher Bau	4.790,9	5.306,7	5.132,3	4.736,8	4.754,0	4.426,1	4.567,8
Wohnungsbau	4.612,8	5.593,5	6.319,4	5.384,4	5.223,9	4.709,1	3.912,7
Öffentlicher + Straßenbau	4.492,4	4.917,1	4.465,9	3.942,8	3.950,0	3.592,0	3.529,0
Gewerblicher Hochbau	3.562,4	3.905,6	3.869,2	3.264,4	3.249,5	3.046,5	3.183,9
Öffentlicher Hochbau	1.054,4	1.152,2	1.124,4	862,0	758,6	742,5	691,2
Baugewerblicher Umsatz im Hochbau				9.510,8	9.232,0	8.498,1	7.787,8

Bedingte Vergleichbarkeit der Zahlen wegen Statistikwechsel zwischen Juni 1995 und Juni 1997.

* vorläufige Zahlen.

Quelle: Statistisches Bundesamt (a): Ausgewählte Zahlen für die Bauwirtschaft.

Tabelle 2: Baugewerblicher Umsatz im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößen (ohne Umsatzsteuer; in Mio. DM)

		1-19	20-49	50-99	100-199	200 +	Insgesamt
1986	AL	29.386,8 72,8 27,6	20.857,1 68,4 19,6	17.454,3 70,3 16,4	16.528,5 71,5 15,5	22.393,7 61,7 21,0	106.620,4
1987	AL	29.683,4 73,6 27,6	20.875,1 68,5 19,4	17.190,3 69,3 16,0	16.797,0 72,6 15,6	22.936,3 63,1 21,3	107.482,1
1988	AL	33.093,2 82,0 28,6	22.788,5 74,8 19,7	18.494,6 74,5 16,0	17.287,5 74,8 15,0	23.939,1 65,9 20,7	115.602,9
1989	AL	35.086,7 87,0 27,7	25.032,6 82,1 19,8	20.305,4 81,8 16,0	19.245,8 83,2 15,2	26.919,9 74,1 21,3	126.590,4
1990	AL	38.654,4 95,8 27,6	27.762,0 91,1 19,8	22.228,3 89,6 15,9	20.204,6 87,4 14,4	31.014,1 85,4 22,2	139.863,3
1991	D	-	-	-	-	-	-
	AL	40.344,8 100,0 26,0	30.482,5 100,0 19,7	24.820,4 100,0 16,0	23.123,2 100,0 14,9	36.323,6 100,0 23,4	155.094,5
	NL	-	-	-	-	-	-
1992	D	49.433,0	42.299,2	36.257,8	35.979,5	53.984,1	217.953,6
	AL	44.908,2 111,3 25,1	34.800,4 114,2 19,4	29.120,4 117,3 16,3	27.181,7 117,6 15,2	42.968,2 118,3 24,0	178.978,9
	NL	4.524,8	7.498,7	7.137,4	8.797,8	11.015,9	38.974,7
1993	D	50.526,1	44.127,2	38.281,2	37.198,5	52.911,6	223.044,6
	AL	44.216,1 109,6 25,6	33.372,4 109,5 19,3	28.138,3 113,4 16,3	25.979,8 112,4 15,0	41.236,9 113,5 23,8	172.943,6
	NL	6.310,0	10.754,8	10.142,9	11.218,7	11.674,6	50.101,0
1994	D	57.250,8	51.507,7	43.992,7	41.038,9	55.368,4	249.158,6
	AL	48.011,1 119,0 26,1	36.801,7 120,7 20,0	30.082,6 121,2 16,3	27.268,7 117,9 14,8	41.945,5 115,5 22,8	184.129,6
	NL	9.239,7	14.706,0	13.910,1	13.750,2	13.422,9	65.029,0
1995	D	54.002,1	49.486,3	40.976,1	39.210,7	49.618,0	233.293,3
	AL	43.649,8 108,2 26,0	34.187,9 112,2 20,4	27.028,6 108,9 16,1	25.811,8 111,6 15,4	37.278,3 102,6 22,2	167.956,4
	NL	10.352,3	15.298,4	13.947,5	13.398,9	12.339,7	65.336,9
1996	D	54.847,6	47.208,9	38.930,2	36.563,7	44.335,3	221.885,8
	AL	43.299,0 107,3 27,2	32.340,2 106,1 20,4	25.541,8 102,9 16,1	23.853,5 103,2 15,0	33.861,0 93,2 21,3	158.895,5
	NL	11.548,6	14.868,7	13.388,5	12.710,2	10.474,3	62.990,4
1997	D	56.128,2	47.324,3	36.407,6	36.299,3	40.608,3	216.767,6
	AL	43.552,7 108,0 27,8	32.272,2 105,9 20,6	24.393,4 98,3 15,6	24.519,4 106,0 15,6	31.978,3 88,0 20,4	156.716,0
	NL	12.575,5	15.052,1	12.014,1	11.779,9	8.630,0	60.051,6
1998	D	54.841,5	43.940,5	35.109,1	33.752,8	34.870,9	202.514,8
	AL	42.298,6 104,8 28,4	30.867,4 101,3 20,7	24.174,8 97,4 16,2	24.088,5 104,2 16,2	27.375,1 75,4 18,4	148.804,5
	NL	12.542,9	13.073,1	10.934,3	9.664,2	7.495,8	53.710,3
1999	D	57.197,1	43.993,8	34.857,5	34.093,8	35.221,3	205.363,6
	AL	43.088,4 106,8 28,3	31.616,2 103,7 20,8	24.238,2 97,7 15,9	25.458,4 110,1 16,7	27.938,6 76,9 18,3	152.339,8
	NL	14.108,7	12.377,6	10.619,3	8.635,5	7.282,6	53.023,8

Tabelle 3: Bausegmenter Umsatz im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößen (jeweils Ende Juni; in 1.000 DM)

	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +	Insgesamt														
D	1.822.134	100,0	11,3	2.280.323	100,0	14,2	3.033.414	100,0	18,9	2.490.887	100,0	15,5	2.299.337	100,0	14,3	2.444.676	100,0	15,2	1.695.146	100,0	10,6	16.065.920
1991AL	1.722.648	100,0	12,3	2.154.682	100,0	15,4	2.810.540	100,0	20,1	2.244.384	100,0	16,0	1.956.506	100,0	14,0	1.994.096	100,0	14,2	1.121.350	100,0	8,0	14.004.206
NL	99.486	100,0	4,8	125.641	100,0	6,1	222.874	100,0	10,8	246.503	100,0	12,0	342.831	100,0	16,6	450.580	100,0	21,9	573.796	100,0	27,8	2.061.714
D	1.939.280	106,4	10,5	2.524.850	110,7	13,7	3.538.201	116,6	19,2	2.989.873	120,0	16,2	2.878.558	125,2	15,6	2.849.554	116,6	15,5	1.712.377	101,0	9,3	18.432.686
1992AL	1.813.299	105,3	11,8	2.253.304	104,6	14,7	3.000.398	106,8	19,6	2.461.935	109,7	16,1	2.221.151	113,5	14,5	2.334.683	117,1	15,2	1.249.873	111,5	8,2	15.334.639
NL	125.981	126,6	4,1	271.546	216,1	8,8	537.803	241,3	17,4	527.938	214,2	17,0	657.407	191,8	21,2	514.871	114,3	16,6	462.504	80,6	14,9	3.098.047
D	2.020.874	110,9	10,0	2.770.953	121,5	13,7	4.003.055	132,0	19,8	3.311.505	132,9	16,4	3.195.634	139,0	15,8	2.997.286	122,6	14,8	1.926.391	113,6	9,5	20.225.694
1993AL	1.837.048	106,6	11,5	2.369.963	110,0	14,9	3.109.695	110,6	19,5	2.525.445	112,5	15,9	2.326.569	118,9	14,6	2.367.929	118,7	14,9	1.388.515	123,8	8,7	15.925.163
NL	183.826	184,8	4,3	400.990	319,2	9,3	893.360	400,8	20,8	786.060	318,9	18,3	869.065	253,5	20,2	629.357	139,7	14,6	537.876	93,7	12,5	4.300.531
D	2.217.584	121,7	9,9	3.178.933	139,4	14,2	4.657.943	153,6	20,9	3.822.326	153,5	17,1	3.578.894	155,6	16,0	2.921.850	119,5	13,1	1.936.093	114,2	8,7	22.313.625
1994AL	1.995.291	115,8	12,0	2.617.996	121,5	15,7	3.352.245	119,3	20,1	2.649.799	118,1	15,9	2.343.598	119,8	14,1	2.216.463	111,2	13,3	1.493.230	133,2	9,0	16.668.627
NL	222.293	223,4	3,9	560.937	446,5	9,9	1.305.698	585,8	23,1	1.172.527	475,7	20,8	1.235.296	360,3	21,9	705.387	156,6	12,5	442.863	77,2	7,8	5.644.998
D	2.184.828	119,9	9,9	3.182.889	139,6	14,5	4.653.910	153,4	21,2	3.887.914	156,1	17,7	3.504.694	152,4	15,9	2.872.161	117,5	13,1	1.707.200	100,7	7,8	21.993.596
1995AL	1.895.268	110,0	11,8	2.533.543	117,6	15,8	3.206.983	114,1	20,0	2.579.940	115,0	16,1	2.330.758	119,1	14,6	2.135.445	107,1	13,3	1.328.583	118,5	8,3	16.010.521
NL	289.560	291,1	4,8	649.346	516,8	10,9	1.446.927	649,2	24,2	1.307.974	530,6	21,9	1.173.936	342,4	19,6	736.716	163,5	12,3	378.617	66,0	6,3	5.983.075
D	2.051.694	112,6	10,3	2.836.860	124,4	14,2	4.252.216	140,2	21,3	3.541.473	142,2	17,7	3.355.541	145,9	16,8	2.563.431	104,9	12,8	1.408.443	83,1	7,0	20.009.659
1996AL	1.752.686	101,7	12,5	2.154.261	100,0	15,4	2.833.603	100,8	20,2	2.255.338	100,5	16,1	2.051.614	104,9	14,7	1.796.295	90,1	12,8	1.152.658	102,8	8,2	13.996.456
NL	299.008	300,6	5,0	682.599	543,3	11,4	1.418.613	636,5	23,6	1.286.135	521,8	21,4	1.303.927	380,3	21,7	767.136	170,3	12,8	255.785	44,6	4,3	6.013.203
D	2.196.579	120,5	11,1	2.968.642	130,2	15,0	4.297.100	141,7	21,8	3.431.168	137,7	17,4	3.258.647	141,7	16,5	2.302.787	94,2	11,7	1.281.259	75,6	6,5	19.736.182
1997AL	1.843.311	107,0	13,1	2.243.903	104,1	16,0	2.887.663	102,7	20,5	2.176.778	97,0	15,5	2.127.266	108,7	15,1	1.746.036	87,6	12,4	1.039.031	92,7	7,4	14.063.987
NL	353.268	355,1	6,2	724.738	576,8	12,8	1.409.438	632,4	24,8	1.254.390	508,9	22,1	1.131.380	330,0	19,9	556.751	123,6	9,8	242.228	42,2	4,3	5.672.195
D	2.248.124	123,4	12,6	2.802.928	122,9	15,7	3.908.273	128,8	22,0	2.931.756	117,7	16,5	2.849.988	123,9	16,0	2.153.336	88,1	12,1	904.384	53,4	5,1	17.798.790
1998AL	1.836.438	106,6	14,1	2.106.062	97,7	16,2	2.688.884	95,7	20,6	1.971.000	87,8	15,1	1.995.218	102,0	15,3	1.702.622	85,4	13,1	738.809	65,9	5,7	13.039.033
NL	411.686	413,8	8,6	696.866	554,6	14,6	1.219.389	547,1	25,6	960.756	389,8	20,2	854.770	249,3	18,0	450.714	100,0	9,5	165.576	28,9	3,5	4.759.757
D	2.371.765	130,2	12,6	2.945.559	129,2	15,6	4.146.119	136,7	22,0	3.197.078	128,4	16,9	2.988.023	130,0	15,8	2.243.879	91,8	11,9	981.383	57,9	5,2	18.873.806
1999AL	1.883.576	109,3	13,5	2.228.656	103,4	16,0	2.906.387	103,4	20,9	2.217.929	98,8	15,9	2.131.895	109,0	15,3	1.734.957	87,0	12,5	824.499	73,5	5,9	13.927.899
NL	488.190	490,7	9,9	716.903	570,6	14,5	1.239.731	556,2	25,1	979.149	397,2	19,8	856.128	249,7	17,3	508.922	112,9	10,3	156.884	27,3	3,2	4.945.907
D	2.235.134	122,7	13,3	2.733.792	119,9	16,3	3.623.157	119,4	21,6	2.863.641	115,0	17,0	2.637.592	114,7	15,7	1.961.959	80,3	11,7	756.235	44,6	4,5	16.811.510
2000AL	1.764.420	102,4	13,9	2.089.323	97,0	16,4	2.649.790	94,3	20,8	2.020.176	90,0	15,9	982.687	50,2	7,7	1.591.531	79,8	12,5	629.357	56,1	4,9	12.727.283
NL	470.714	473,1	11,5	644.469	512,9	15,8	973.366	436,7	23,8	843.465	342,2	20,7	654.905	191,0	16,0	370.428	82,2	9,1	126.879	22,1	3,1	4.084.227

Tabelle 4: Bausewerlicher Umsatz im Ausbaugewerbe nach Betriebsgrößen

		1-19	20-49	50-99	100-199	200 +	Insgesamt												
1990	D	12.463.626	92,6	30,7	14.530.101	86,6	35,8	6.346.289	86,7	15,6	4.131.499	96,4	10,2	3.134.495	85,7	7,7	40.606.012	89,3	
	AL	385.654	15,5		604.636	24,3		676.608	27,2		321.710	12,9		499.914	20,1		2.488.522		
	NL																		
1991	D	13.458.305	100,0	29,6	16.770.187	100,0	36,9	7.317.656	100,0	16,1	4.283.766	100,0	9,4	3.655.973	100,0	8,0	45.485.887	100,0	
	AL																		
	NL																		
1992	D	17.394.746	27,7		22.756.223	36,3		11.012.259	17,6		6.261.689	10,0		5.307.980	8,5		62.732.899		
	AL	14.682.182	109,1	28,3	19.244.253	114,8	37,1	8.597.192	117,5	16,6	4.760.362	111,1	9,2	4.546.916	124,4	8,8	51.830.905	113,9	
	NL	2.711.663	24,9		3.511.970	32,2		2.415.970	22,2		1.501.327	13,8		761.064	7,0		10.901.994		
1993	D	17.560.331	27,1		23.787.507	36,7		11.908.302	18,4		6.544.045	10,1		5.072.833	7,8		64.873.018		
	AL	14.144.602	105,1	28,1	18.656.332	111,2	37,1	8.659.233	118,3	17,2	4.625.220	108,0	9,2	4.165.929	113,9	8,3	50.251.316	110,5	
	NL	3.415.725	23,4		5.131.175	35,1		3.249.069	22,2		1.918.825	13,1		906.904	6,2		14.621.702		
1994	D	19.255.027	26,7		26.751.646	37,1		13.448.510	18,7		7.753.668	10,8		4.811.892	6,7		72.020.743		
	AL	14.535.801	108,0	27,6	19.755.394	117,8	37,5	9.139.489	124,9	17,4	5.289.011	123,5	10,1	3.902.070	106,7	7,4	52.621.765	115,7	
	NL	4.719.226	24,3		6.996.252	36,1		4.309.021	22,2		2.464.657	12,7		909.822	4,7		19.398.978		
1995	D	25.220.272	27,0		33.823.450	36,2		16.580.537	17,7		10.167.389	10,9		7.694.212	8,2		93.485.860		
	AL	18.258.114	135,7	27,3	23.908.906	142,6	35,8	11.221.151	153,3	16,8	7.037.774	164,3	10,5	6.400.320	175,1	9,6	66.826.265	146,9	
	NL	6.962.166	26,1		9.914.544	37,2		5.359.386	20,1		3.129.615	11,7		1.293.892	4,9		26.659.605		
1996	D	30.897.006	30,6		35.889.829	35,5		16.616.080	16,4		9.806.708	9,7		7.903.712	7,8		101.113.335		
	AL	22.860.711	169,9	31,1	25.742.767	153,5	35,0	11.250.099	153,7	15,3	6.811.387	159,0	9,3	6.786.864	185,6	9,2	73.451.828	161,5	
	NL	8.036.295	29,1		10.147.062	36,7		5.365.981	19,4		2.995.321	10,8		1.116.848	4,0		27.661.507		
1997	D	29.862.605	30,6		34.868.223	35,7		16.988.869	17,4		9.252.620	9,5		6.676.008	6,8		97.648.325		
	AL	22.424.346	166,6	31,2	25.382.363	151,4	35,3	11.629.318	158,9	16,2	6.525.014	152,3	9,1	5.905.873	161,5	8,2	71.866.916	158,0	
	NL	7.438.257	28,9		9.485.860	36,8		5.359.551	20,8		2.727.606	10,6		770.135	3,0		25.781.409		
1998	D	28.568.534	31,0		33.535.058	36,4		15.597.649	16,9		8.378.712	9,1		6.103.363	6,6		92.183.316		
	AL	21.832.892	162,2	31,5	24.788.440	147,8	35,7	10.858.598	148,4	15,7	6.248.145	145,9	9,0	5.639.475	154,3	8,1	69.367.550	152,5	
	NL	6.735.642	29,5		8.746.618	38,3		4.739.051	20,8		2.130.567	9,3		463.888	2,0		22.815.766		
1999	D	28.971.204	32,2		32.763.726	36,5		14.720.585	16,4		7.716.621	8,6		5.665.150	6,3		89.837.286		
	AL	22.039.805	163,6	32,2	24.850.031	148,2	36,3	10.465.001	143,0	15,3	5.984.681	139,7	8,7	5.204.331	142,4	7,6	68.543.853	150,7	
	NL	6.931.395	32,6		7.913.695	37,2		4.255.584	20,0		1.731.940	8,1		460.819	2,2		21.293.433		

Quelle (für die Tabellen 2 bis 4): Statistisches Bundesamt (b); eigene Berechnungen.

Tabelle 5: Auftragseingang (Volumenindex, preisbereinigt; 1995 = 100)

		1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Deutschland	Insgesamt	92,9	86,3	87,3	86,2	78,4	74
	Wohnungsbau	102,3	89,5	85,9	82,2	68,9	59
	Hochbau ohne Wohnungsbau	88,1	80,3	79,0	81,3	76,5	74
	Straßenbau	96,1	97,1	105,3	106,5	100,7	98
	Tiefbau ohne Straßenbau	88,9	86,8	92,3	88,3	80,8	77
Alte Länder	Insgesamt	91,8	88,0	89,1	90,2	83,1	80
	Wohnungsbau	98,6	89,8	85,9	87,1	75,6	68
	Hochbau ohne Wohnungsbau	88,0	83,5	83,0	86,8	83,7	83
	Straßenbau	92,7	95,9	100,1	102,8	97,3	95
	Tiefbau ohne Straßenbau	90,2	89,3	95,5	92,2	82,9	81
Neue Länder	Insgesamt	95,6	82,1	83,1	76,7	66,7	57
	Wohnungsbau	109,8	88,8	86,2	72,5	54,6	39
	Hochbau ohne Wohnungsbau	88,4	72,2	68,8	66,7	57,1	50
	Straßenbau	105,3	100,6	119,9	117,0	110,6	107
	Tiefbau ohne Straßenbau	85,8	80,7	84,5	78,7	75,6	68

* Schätzung

Quelle: Statistisches Bundesamt (a): Ausgewählte Zahlen für die Bauwirtschaft; eigene Berechnungen.

Tabelle 6: Auftragsbestand (Volumenindex, preisbereinigt; 1995 = 100)

		1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Deutschland	Insgesamt	96,5	86,5	82,7	84,3	74,5	69,8
	Wohnungsbau	98,2	81,1	74,3	72,5	57,0	46,5
	Hochbau ohne Wohnungsbau	91,4	80,6	73,7	73,3	69,4	70,1
	Straßenbau	106,6	103,5	111,7	118,1	104,5	110,6
	Tiefbau ohne Straßenbau	99,4	95,0	95,4	101,6	88,9	77,6
Alte Länder	Insgesamt	96,3	88,4	84,0	86,6	78,1	74,7
	Wohnungsbau	94,8	80,5	75,5	75,4	61,2	52,1
	Hochbau ohne Wohnungsbau	93,5	84,5	75,3	76,1	74,1	78,3
	Straßenbau	102,3	101,0	105,2	110,4	99,7	102,3
	Tiefbau ohne Straßenbau	99,9	97,1	97,8	104,8	91,9	79,3
Neue Länder	Insgesamt	97,1	81,2	79,1	77,6	63,6	54,7
	Wohnungsbau	106,2	82,6	71,3	65,9	46,6	32,3
	Hochbau ohne Wohnungsbau	85,7	69,8	69,0	64,9	55,4	44,3
	Straßenbau	119,8	111,1	131,8	142,1	119,5	136,2
	Tiefbau ohne Straßenbau	97,8	88,6	87,2	90,4	78,3	70,2

* Zahlen für 2001 = 3. Quartal

Quelle: Statistisches Bundesamt (a): Ausgewählte Zahlen für die Bauwirtschaft.

Tabelle 7: Einbruch im Wohnungsbau

	Fertigstellungen		Genehmigungen	
	Alte Länder	Neue Länder	Alte Länder	Neue Länder
1999	100 %	100 %	100 %	100 %
2000	91 %	84 %	82 %	72 %
	- 340.000	- 90.000	- 43.200	

Quelle: LEG, Geschäftsbericht 2000.

Tabelle 8: Anteil des Wohnungsbaus (WB) am Bauvolumen (BV) und jährliche Veränderungen im Wohnungsbau und im Bauvolumen (jeweils in Prozent)

	Alte Bundesländer			Neue Bundesländer			Deutschland		
	Anteil WB	Veränderung WB	Veränderung BV	Anteil WB	Veränderung WB	Veränderung BV	Anteil WB	Veränderung WB	Veränderung BV
1991	49,5			31,5			47,0		
1992	50,6	+13,3	+10,7	31,9	+57,2	+55,2	47,2	+17,3	+16,8
1993	53,3	+ 4,5	+ 3,7	35,0	+41,9	+29,6	49,4	+13,2	+ 8,4
1994	56,2	+11,8	+ 6,1	39,3	+40,9	+25,5	52,1	+16,3	+10,3
1995	56,6	+ 1,0	+ 0,4	43,2	+18,6	+ 7,9	53,2	+ 4,3	+ 2,2
1996	57,3	- 3,2	- 4,5	46,5	+ 4,8	- 2,6	54,5	- 1,5	- 4,0
1997	58,0	- 1,2	- 2,1	48,0	- 2,9	- 4,9	55,4	- 0,7	- 2,3
1998	58,3	- 0,6	- 1,1	47,2	- 9,3	- 7,8	55,6	- 2,5	- 2,8
1999	58,2	- 0,1	+/- 0	46,0	- 6,7	- 4,3	55,3	- 1,5	-1,0
2000*	57,7	+/- 0	+ 0,3	45,4	- 2,9	- 2,1	54,7	- 0,6	- 0,3
2001*	57,6	- 0,4	- 0,2	45,3	- 0,5	- 0,2	54,6	- 0,5	- 0,2

* = Prognose

Quelle: DIW-Wochenbericht (verschiedene Ausgaben).

Tabelle 9: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgrößenklassen (alte Länder)

	1990	1992	1994	1995	1997	1999	2000	00 / 95
1-19	346.645	346.471	359.048	311.830	309.173	301.156	298.620	95,8
20-49	216.220	226.998	232.847	212.571	189.100	175.474	169.784	79,9
50-99	160.249	164.906	167.156	153.062	123.956	112.067	108.143	70,7
100-199	133.923	141.282	139.407	125.585	101.070	91.849	88.414	70,4
200+	185.644	207.419	200.482	179.602	131.207	104.194	94.849	52,8
Gesamt	1.042.681	1.087.076	1.098.940	982.650	854.506	784.740	759.810	77,3

Eingeschränkte Vergleichbarkeit der Zahlen wegen Statistikwechsel 1995.

Quelle: Statistisches Bundesamt, FS 4, R. 5.1; eigene Berechnungen.

Tabelle 10: Beschäftigungsanteile in der deutschen Wirtschaft nach Betriebsgrößenklassen (1882 bis 1987; in Prozent)

Betriebsgrößen	Beschäftigungsanteile						Anteilsveränderungen			
	1882	1907	1925	1950	1970	1987	1970 / 1882	1970 / 1950	1987 / 1950	1987 / 1970
1-9	65,9	45,0	36,7	36,2	22,8	24,6	- 45,1	- 37,0	- 32,0	+ 7,9
10-49	12,1	17,9	16,6	20,0	20,8	23,1	+ 71,9	+ 4,0	+ 15,5	+ 11,1
50-199	10,1	16,8	16,6	16,2	19,6	19,2	+ 94,1	+ 21,0	+ 18,5	- 2,0
200-999	9,0	13,3	17,0	14,8	20,6	19,8	+ 128,9	+ 39,2	+ 33,8	- 3,9
≥ 1000	2,9	6,6	13,2	12,1	16,1	13,2	+ 455,2	+ 33,1	+ 9,1	- 18,0

Quelle: Manz 1993, 47; eigene Berechnungen.

Tabelle 11: Entwicklung der Beschäftigung nach Betriebsgrößenklassen (1980 bis 2000; in 1000)

	1-4	5-9	10-99	100-499	500-999	1000-4999	5000 +
1980	1.681	1.580	6.432	5.028	1.921	2.930	1.382
2000	2.077	1.980	7.821	5.716	1.912	2.379	962
00/80	+ 395	+ 400	+ 1.389	+ 688	- 9	- 551	- 419

Quelle: einblick 16/01⁷.

Übersicht 4: Die (gewerblichen) Berufsgruppen im Baugewerbe nach "Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe" (§ 5, Nr. 2.1; Fassung vom 15. Mai 2001):

Gruppe I:	Werkpolier
Gruppe II:	Bauvorarbeiter, Gleichgestellte
Gruppen III 1 bis III 3:	Spezialbaufacharbeiter
Gruppen IV 1 bis IV 4:	Gehobener Baufacharbeiter
Gruppen V 1 bis V 3:	Baufacharbeiter
Gruppen VI 1 und VI 2:	Baufachwerker
Gruppen VII 1, VII 1a und VII 2:	Bauwerker
Gruppe VIII:	Hilfskräfte
Gruppe M I:	Baumaschinenfachmeister
Gruppen M II 1 und M II 2:	Baumaschinenvorarbeiter
Gruppen M III 1 bis M III 4:	Baumaschinenführer
Gruppen M IV 1 bis M IV 3:	Baugeräteführer, Baumaschinenwart, Kraftfahrer
Gruppen M V 1 bis M V 4:	Baumaschinist
Gruppe M VI:	Maschinenfachwerker.

⁷ "Der Mittelstand als Motor des Arbeitsmarktes: In den letzten 20 Jahren haben die westdeutschen Betriebe mit weniger als 500 Beschäftigten rund 2,9 Millionen neue sozialversicherte Arbeitsplätze geschaffen. Ein Plus von 20 Prozent. Gleichzeitig haben die Großbetriebe rund 15 Prozent der Arbeitsplätze abgebaut. Auch in Ostdeutschland ist die Entwicklung ähnlich: In den kleinen und mittleren Unternehmen nahm die Zahl der Arbeitsplätze von 1996 bis 2000 um 1,6 Prozent ab, in den Großbetrieben dagegen um 38 Prozent" (einblick 16/01, 8).

Anhang zum Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe – Berufsgruppen für die Berufe des Baugewerbes⁸:

Berufsgruppe I – Werkpoliere:

Arbeitnehmer, die die Werkpolierprüfung vor dem zuständigen Prüfungsausschuss gemäß den geltenden Prüfungsvorschriften abgelegt haben, vom Arbeitgeber als Werkpolier eingestellt oder in die Gruppe I umgruppiert worden sind und im Rahmen der folgenden Tätigkeitsmerkmale beschäftigt werden: Führung, Anleitung und Mitarbeit in einer Gruppe von Arbeitnehmern und Auszubildenden in Teilbereichen der Bauausführung und Wartung; Verteilung und Überwachung der Arbeiten; Anfertigung von Notizen für Aufmaß und Abrechnungen für die übertragenen Arbeiten; Unterstützung des Poliers bzw. Schachtmeisters in dessen Aufgabenbereich; zeitweilige Stellvertretung für den Polier bzw. Schachtmeister.

Berufsgruppe II – Bauvorarbeiter, Gleichgestellte:

Bauvorarbeiter sind Arbeitnehmer, die in der Regel mindestens zwei Jahre als Spezialbaufacharbeiter in ihrem Berufszweig tätig gewesen sind und eine kleine Gruppe weiterer Mitarbeiter führen. Den Bauvorarbeitern gleichgestellt sind Arbeitnehmer, die mit der selbstständigen Durchführung besonders schwieriger Arbeiten betraut und deshalb nach ihrem Aufgabenbereich mit den Bauvorarbeitern vergleichbar sind.

Berufsgruppe III – Spezialbaufacharbeiter:

- III 1 Arbeitnehmer, die ihre Berufsausbildung in der Form der Stufenausbildung mit der obersten Stufe⁹ abgeschlossen haben, nach einjähriger Tätigkeit in ihrem Beruf.
- III 2 "Ecklohngruppe"; ferner Arbeitnehmer gemäß IV 2 nach einjähriger Tätigkeit in dieser Gruppe.
- III 3 Ferner Arbeitnehmer gemäß IV 2, die die Fähigkeit zur Ausübung einer Spezialtätigkeit erworben haben und durch ein Abschlusszeugnis über die erfolgreiche Teilnahme an einem Fortbildungslehrgang in einer überbetrieblichen Ausbildungsstätte in der Bauwirtschaft nachweisen.

Berufsgruppe IV – Gehobener Baufacharbeiter:

- IV 1 Arbeitnehmer, die ihre Berufsausbildung in der Form der Stufenausbildung mit der obersten Stufe abgeschlossen haben.
- IV 2 Ferner Arbeitnehmer, die in einem anerkannten Ausbildungsberuf außerhalb der baugewerblichen Stufenausbildung eine bestandene Abschlussprüfung nachweisen können. Sie müssen folgenden arbeitstechnischen Bedürfnissen dieser Berufsgruppe entsprechen: Für ihren Arbeitsbereich Leistungsbeschreibungen und Baupläne lesen und danach arbeiten können, ihre Bauleistungen aufmessen, Tagesberichte und Rapportzettel anfertigen können.
- IV 3 Ferner Arbeitnehmer, die Prüfung als Hochbau-, Tiefbau- oder Ausbaufacharbeiter im Rahmen der Stufenausbildung bestanden haben¹⁰ und danach mindestens zwei Jahre als Facharbeiter im Baugewerbe tätig gewesen sind.

⁸ Die folgende Darstellung basiert auf der "Tarifsammlung für die Bauwirtschaft", Ausgabe 2001/2002, die jährlich vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie herausgegeben wird. Der dortige Abdruck des Anhangs zum BRTV Bau (S. 305ff) ist hier nur leicht gekürzt.

⁹ Die erwähnte Stufenausbildung wird im Haupttext dieser Arbeit ausführlicher behandelt. In dieser speziellen Form der dualen Berufsbildung werden derzeit 15 Bauberufe angeboten, die alle mit dem erfolgreichen Abschließen der beiden Stufen der Ausbildung die formale Grundlage für die Eingruppierung in der Gruppe III bilden. Im Einzelnen sind dies im Schwerpunkt Hochbau: Maurer, Beton- und Stahlbetonbauer, Feuerungs- und Schornsteinbauer; im Schwerpunkt Tiefbau: Straßenbauer, Rohrleitungsbauer, Kanalbauer, Brunnenbauer, Spezialtiefbauer, Gleisbauer; im Schwerpunkt Ausbau: Zimmerer, Stuckateur, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Estrichleger, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer, Trockenbaumonteur.

- IV 4 Ferner Arbeitnehmer, die eine angelernte Spezialtätigkeit gemäß V 2 drei Jahre ausgeübt haben.

Berufsgruppe V – Baufacharbeiter:

- V 1 Arbeitnehmer, die ihre Berufsausbildung in der Form der Stufenausbildung mit der ersten Stufe abgeschlossen haben, bei entsprechender Eingruppierung in die Berufsgruppe VI jedoch erst nach zwölfmonatiger Tätigkeit.
- V 2 Ferner Arbeitnehmer, die eine angelernte Spezialtätigkeit ausüben und die nachstehenden Tätigkeitsmerkmale des ausgeübten Berufes erfüllen, bei entsprechender Eingruppierung in die Berufsgruppe VI jedoch erst nach zwölfmonatiger Tätigkeit. *Es folgt eine ausführliche Beschreibung dieser Tätigkeitsmerkmale in den folgenden Berufen:*
- V 2.1 Asphaltierer (Asphaltabdichter, Asphaltteur)
 - V 2.2 Baustellen-Magaziner
 - V 2.3 Betonstahlbieger und Betonstahlflechter (Eisenbieger und Eisenflechter)
 - V 2.4 Fertigteilbauer
 - V 2.5 Fuger, Verfuger
 - V 2.6 Gleiswerker
 - V 2.7 Mineur
 - V 2.8 Putzer (Fassadenputzer, Verputzer)
 - V 2.9 Rabitzer
 - V 2.10 Rammer (Pfahlrammer)
 - V 2.11 Rohrleger
 - V 2.12 Schalungsbauer (Einschaler)
 - V 2.13 Schwarzdeckenbauer (Teer- und Bitumenwerker)
 - V 2.14 Betonstraßenwerker
 - V 2.15 Schweißer (Glasschweißer, Lichtbogenschweißer)
 - V 2.16 Terrazzoleger
 - V 2.17 Wasser- und Landschaftsbauer.
- V 3 Arbeitnehmer, die einfache Montagebauarbeiten ausführen und bereits 24 Monate als Baufachwerker in der Berufsgruppe VI 2 tätig waren.

Berufsgruppe VI – Baufachwerker:

- VI 1 Arbeitnehmer, die mindestens 18 Jahre alt sind und entweder sechs Monate als Bauwerker in der Gruppe VII 1 oder zwölf Monate als Bauwerker in der Gruppe VII 1a tätig waren. In die Gruppe VI 1 sind auch Arbeitnehmer der Gruppe V einzugruppieren, die vor ihrer Einstellung mindestens neun Monate ununterbrochen arbeitslos waren.
- VI 2 Arbeitnehmer, die einfache Montagebauarbeiten ausführen, wie z.B. das Anbringen von Gipskarton- und Faserplatten einschließlich einfacher Unterkonstruktionen und Dämmmaterial, das Anbringen von Dämmplatten einschließlich Auftragen von einfachem Armierungsputz mit Einlegung des Armierungsgewebes.

Berufsgruppe VII – Bauwerker:

- VII 1 Arbeitnehmer, die einfache Bauarbeiten verrichten und bereits 18 Monate als Bauwerker tätig waren.

¹⁰ Diese Abschlüsse entsprechen der ersten Stufe der Stufenausbildung, die normalerweise nach zwei Jahren Ausbildung erreicht wird. Sie stellen eigenständige Qualifikationen dar, auf denen aufbauend die zweite Stufe der Stufenausbildung beginnt.

- VII 1a Arbeitnehmer, die einfache Bauarbeiten verrichten und bereits sechs Monate als Bauwerker tätig waren. In die Gruppe VII 1a sind auch Arbeitnehmer der Gruppe VI einzugruppieren, die vor ihrer Einstellung mindestens neun Monate ununterbrochen arbeitslos waren.
- VII 2¹¹ Arbeitnehmer, die einfache Bauarbeiten verrichten, in den ersten sechs Monaten ihrer Tätigkeit.

Die Eingruppierung eines arbeitslosen Arbeitnehmers der Gruppe V in die Gruppe VI bzw. der Gruppe VI in die Gruppe VII kann nur erfolgen, wenn in zeitlichem Zusammenhang mit dessen Einstellung nicht ein Arbeitnehmer mit vergleichbarer Qualifikation betriebsbedingt entlassen wird.

Berufsgruppe VIII – Hilfskräfte:

Boten, Küchenhilfen, Reinigungspersonal, Wächter und Wärter.

Berufsgruppe M I – Baumaschinen-Fachmeister:

Arbeitnehmer, die die Baumaschinen-Fachmeisterprüfung vor dem zuständigen Prüfungsausschuss gemäß den geltenden Prüfungsvorschriften abgelegt haben, von Arbeitgeber als Baumaschinen-Fachmeister eingestellt oder in die Gruppe M I umgruppiert worden sind und im Rahmen der folgenden Tätigkeitsmerkmale beschäftigt werden: Führung, Anleitung und Mitarbeit in einer Gruppe von Arbeitnehmern und Auszubildenden im Bereich des Baumaschinenwesens; Verteilung und Überwachung der Arbeiten; Anfertigung von Aufzeichnungen für die übertragenen Arbeiten; Unterstützung des Baumaschinenmeisters in dessen Aufgabenbereich; zeitweilige Stellvertretung des Baumaschinenmeisters.

Berufsgruppe M II – Baumaschinenvorarbeiter:

- M II 1 Arbeitnehmer, die in der Regel mindestens zwei Jahre als Baumaschinenführer beschäftigt gewesen sind und die mehrere Baumaschinen ihres Fachbereichs bedienen, warten und daran auftretende Störungen erkennen können. (Die für die Eingruppierung in die Berufsgruppe M II 1 erforderliche Voraussetzung einer Beschäftigung von mindestens zwei als Baumaschinenführer kann nur erfüllt werden von Arbeitnehmern der Berufsgruppe M III 1 oder M III 4; Protokollnotiz vom 5. Juni 1978.)
- M II 2 Ferner Arbeitnehmer gemäß M III 2 nach in der Regel mindestens zweijähriger Tätigkeit, die eine Gruppe weiterer Mitarbeiter führen oder schwierige Instandsetzungsarbeiten an Baumaschinen selbstständig durchführen können.

Berufsgruppe M III – Baumaschinenführer:

- M III 1 Arbeitnehmer, die die Prüfung als Baumaschinenführer mit Erfolg abgelegt haben.
- M III 2 Ferner Arbeitnehmer gemäß M IV 1 nach zweijähriger Tätigkeit.
- M III 3 Ferner Arbeitnehmer gemäß M IV 2 mit der Befähigung, selbstständig Reparaturen auszuführen.
- M III 4 Ferner Arbeitnehmer, die nachstehenden Tätigkeitsmerkmale des ausgeübten Berufes erfüllen. *Es folgt eine ausführliche Beschreibung dieser Tätigkeitsmerkmale in den folgenden Berufen:*
- M III 4.1 Baumaschinenführer im Hochbau
 - M III 4.2 Baumaschinenführer im Straßenbau
 - M III 4.3 Baumaschinenführer im Erd- und Tiefbau.

¹¹ Die Berufsgruppe VII wurde mit der Änderung vom 24. April 1996 im Zusammenhang mit dem Abschluss des Mindestlohn-Tarifvertrages in zwei Stufen geteilt, wobei der "Gesamttarifstundenlohn der Berufsgruppe VII 2 ... zugleich Mindestlohn im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 1 AEntG für alle von dem persönlichen Geltungsbereich dieses Tarifvertrages erfaßten Arbeitnehmer (ist)" (Tarifvertrag zur Regelung eines Mindestlohnes im Baugewerbe im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland, § 2 Abs. 4, in der Fassung vom 2. Juni 2000).

Berufsgruppe M IV – Baugeräteführer, Baumaschinenwarte, Kraftfahrer:

- M IV 1 Arbeitnehmer, die in dem anerkannten Ausbildungsberuf "Baugeräteführer" eine bestandene Abschlussprüfung nachweisen können, ferner Arbeitnehmer, die Baumaschinen und Baugeräte warten, betreuen und instandsetzen und einen dafür notwendigen Ausbildungsberuf erlernt haben, sowie Arbeitnehmer, die die Prüfung als Berufskraftfahrer abgelegt haben.
- M IV 2 Ferner als Kraftfahrer beschäftigte Arbeitnehmer gemäß M V 3 nach dreijähriger Fahrpraxis im Personen- und Güterverkehr.
- M IV 3 Ferner Arbeitnehmer gemäß M V 1 und M V 2 nach zweijähriger Tätigkeit.

Berufsgruppe M V – Baumaschinisten:

- M V 1 Arbeitnehmer, die einen von den Tarifvertragsparteien anerkannten Baumaschinistenlehrgang mit Erfolg abgeschlossen haben und die nachstehenden Tätigkeitsmerkmale erfüllen: *Es folgt eine ausführliche Beschreibung dieser Tätigkeitsmerkmale.*
- M V 2 Ferner Arbeitnehmer, die die in M V 1 genannten Tätigkeitsmerkmale erfüllen und sich dies betrieblich unter Gegenzeichnung des Betriebsrates bestätigen lassen.
- M V 3 Ferner Arbeitnehmer, die die Fahrprüfung der Führerscheinklassen 3 oder 2 abgelegt haben und als Kraftfahrer beschäftigt werden.
- M V 4 Ferner Arbeitnehmer gemäß M VI nach einer zweijährigen Tätigkeit in dieser Gruppe.

Berufsgruppe M VI – Maschinenfachwerker:

Arbeitnehmer, die einfache Wartungs- und Pflegearbeiten an Baumaschinen und Geräten durchführen, ohne einen entsprechenden Berufsabschluss.

Bereits mit der Änderung vom 21. Mai 1997 wurden die Eingruppierungsmerkmale der Berufsgruppen V, VI und VII und die Berufsgruppen im übrigen geändert. Dies geschah, so die gemeinsame Verlautbarung der Tarifvertragsparteien, um die Beschäftigung und insbesondere die Wiedereingliederung von arbeitslosen Bauarbeitern zu fördern.

Tabelle 12: Qualifizierte Baustellenarbeit (alte Länder; in Prozent)

	1991		1994		1997		2000	
Qualifizierte Baustellenbeschäftigte ¹	65,4	78,9	64,0	77,6	62,2	77,6	61,9	78,0
Baustellenbelegschaft ²	83,7		82,4		80,2		79,3	

Tabelle 13: Qualifizierte Baustellenarbeit (neue Länder; in Prozent)

	1991		1994		1997		2000	
Qualifizierte Baustellenbeschäftigte ¹	69,6	85,3	66,7	78,3	65,5	78,1	64,6	78,5
Baustellenbelegschaft ²	81,6		85,2		83,8		82,3	

1 Zu den qualifizierten Baustellenbeschäftigten werden die Poliere, Schachtmeister, Meister, Werkpoliere, Vorarbeiter, Maschinenfachmeister, die Facharbeiter und die tätigen Inhaber gezählt.

2 Zur Baustellenbelegschaft zählen neben den unter 1 zusammengefassten Gruppen auch die Werker und Fachwerker. Die Prozentangaben beziehen sich in der linken Jahresspalte auf die Gesamtbeschäftigung ohne die gewerblichen Auszubildenden, aber einschließlich der tätigen Inhaber und mithelfender Familienangehöriger, in der rechten Jahresspalte auf die Baustellenbelegschaft.

Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße *

1991	Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße *										Insgesamt													
	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +																	
A	D	36.623	20,5	70,3	9.089	4,5	17,4	4.213	1,6	8,1	1.337	0,7	2,6	601	0,3	1,2	243	0,1	0,5	19	0,0	0,0	52.125	3,7
	AL	33.370	20,5	70,3	8.047	4,4	17,0	3.878	1,7	8,2	1.299	0,8	2,7	594	0,4	1,3	242	0,2	0,5	19	0,0	0,0	47.449	4,4
	NL	3.253	20,4	69,6	1.042	5,8	22,3	335	1,0	7,2	38	0,1	0,8	7	0,0	0,1	1	0,0	0,0	0	0,0	0,0	4.676	1,4
B	D	3.818	2,1	79,4	806	0,4	16,8	155	0,1	3,2	21	0,0	0,4	4	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.807	0,3
	AL	3.318	2,0	80,6	639	0,3	15,5	137	0,1	3,3	16	0,0	0,4	3	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.117	0,4
	NL	500	3,1	72,4	167	0,9	24,2	18	0,1	2,6	5	0,0	0,7	1	0,0	0,1	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	691	0,2
C	D	21.767	12,2	17,3	20.161	9,9	16,0	21.100	8,3	16,7	13.893	6,9	11,0	15.005	7,6	11,9	16.866	8,7	13,4	17.227	10,2	13,7	126.019	9
	AL	20.735	12,8	21,5	18.928	10,3	19,6	18.509	8,3	19,2	10.880	6,7	11,3	9.689	7,0	10,0	10.362	8,6	10,7	7.363	9,3	7,6	96.466	9
	NL	1.032	6,5	3,5	1.233	6,8	4,2	2.591	7,8	8,8	3.013	7,9	10,2	5.316	8,8	18,0	6.504	9,0	22,0	9.864	11,0	33,4	29.553	9
D	D	5.940	3,3	6,4	7.269	3,6	7,8	11.166	4,4	12,0	12.133	6,1	13,1	16.180	8,1	17,4	20.254	10,5	21,8	19.958	11,9	21,5	92.900	6,7
	AL	5.604	3,4	8,3	6.606	3,6	9,8	9.096	4,1	13,5	9.310	5,7	13,8	10.974	7,9	16,3	13.668	11,4	20,3	12.077	15,3	17,9	67.335	6,3
	NL	336	2,1	1,3	663	3,7	2,6	2.070	6,2	8,1	2.823	7,4	11,0	5.206	8,7	20,4	6.586	9,1	25,8	7.881	8,8	30,8	25.565	7,8
E	D	2.616	1,5	7,1	3.301	1,6	9,0	5.486	2,1	14,9	6.011	3,0	16,3	6.701	3,4	18,2	7.066	3,7	19,2	5.603	3,3	15,2	36.784	2,6
	AL	2.518	1,5	8,3	3.124	1,7	10,3	4.996	2,2	16,5	5.286	3,3	17,4	5.552	4,0	18,3	5.434	4,5	17,9	3.452	4,4	11,4	30.362	2,8
	NL	98	0,6	1,5	177	1,0	2,8	490	1,5	7,6	725	1,9	11,3	1.149	1,9	17,9	1.632	2,2	25,4	2.151	2,4	33,5	6.422	2
F	D	3.658	2,0	3,8	10.293	5,1	10,7	19.197	7,5	20,0	18.211	9,1	19,0	16.229	8,2	16,9	15.645	8,1	16,3	12.863	7,6	13,4	96.096	6,9
	AL	3.279	2,0	4,2	9.396	5,1	12,0	17.116	7,7	21,9	15.555	9,6	19,9	12.868	9,3	16,5	11.413	9,5	14,6	8.453	10,7	10,8	78.080	7,3
	NL	379	2,4	2,1	897	5,0	5,0	2.081	6,3	11,6	2.656	7,0	14,7	3.361	5,6	18,7	4.232	5,8	23,5	4.410	4,9	24,5	18.016	5,5
G	D	79.686	44,6	11,3	112.840	55,7	16,1	133.384	52,2	19,0	98.054	49,0	14,0	98.220	49,5	14,0	96.755	50,2	13,8	83.633	49,7	11,9	702.572	50,3
	AL	71.217	43,8	13,7	101.496	55,0	19,5	113.267	51,0	21,8	76.157	47,0	14,6	64.766	46,8	12,4	56.889	47,3	10,9	36.842	46,6	7,1	520.634	48,7
	NL	8.469	53,2	4,7	11.344	62,6	6,2	20.117	60,6	11,1	21.897	57,7	12,0	33.454	55,6	18,4	39.866	54,9	21,9	46.791	52,4	25,7	181.938	55,6
H	D	26.528	14,9	11,0	45.891	22,6	19,0	57.530	22,5	23,8	35.594	17,8	14,7	31.497	15,9	13,0	27.240	14,1	11,3	17.661	10,5	7,3	241.941	17,3
	AL	22.798	14,0	13,1	39.850	21,6	22,8	48.304	21,7	27,7	26.901	16,6	15,4	18.145	13,1	10,4	12.620	10,5	7,2	6.043	7,6	3,5	174.661	16,3
	NL	3.730	23,4	5,5	6.041	33,3	9,0	9.226	27,8	13,7	8.693	22,9	12,9	13.352	22,2	19,8	14.620	20,2	21,7	11.618	13,0	17,3	67.280	20,6
I	D	915	0,5	2,5	1.841	0,9	5,0	4.637	1,8	12,7	5.731	2,9	15,6	7.071	3,6	19,3	8.469	4,4	23,1	7.964	4,7	21,7	36.628	2,6
	AL	845	0,5	3,2	1.667	0,9	6,4	4.047	1,8	15,5	4.863	3,0	18,6	5.291	3,8	20,3	5.559	4,6	21,3	3.789	4,8	14,5	26.088	2,4
	NL	70	0,4	0,7	174	1,0	1,7	563	1,7	5,3	868	2,3	8,2	1.780	3,0	16,9	2.910	4,0	27,6	4.175	4,7	39,6	10.540	3,2
J	D	14.183	7,9	17,7	13.960	6,9	17,4	11.990	4,7	15,0	9.001	4,5	11,2	10.672	5,4	13,3	11.548	6,0	14,4	8.732	5,2	10,9	80.086	5,7
	AL	13.462	8,3	21,0	13.127	7,1	20,5	10.264	4,6	16,0	6.959	4,3	10,9	7.399	5,3	11,5	7.948	6,6	12,4	4.954	6,3	7,7	64.113	6
	NL	721	4,5	4,5	833	4,6	5,2	1.726	5,2	10,8	2.042	5,4	12,8	3.273	5,4	20,5	3.600	5,0	22,5	3.778	4,2	23,7	15.973	4,9
K	D	33.563	18,8	14,9	42.023	20,7	18,7	38.616	15,1	17,2	24.806	12,4	11,0	24.822	12,5	11,0	28.550	14,8	12,7	32.605	19,4	14,5	224.985	16,1
	AL	30.016	18,5	17,6	38.633	20,9	22,6	32.758	14,7	19,2	19.155	11,8	11,2	16.621	12,0	9,7	17.562	14,6	10,3	15.970	20,2	9,4	170.715	16
	NL	3.547	22,3	6,5	3.390	18,7	6,2	5.858	17,7	10,8	5.651	14,9	10,4	8.201	13,6	15,1	10.988	15,1	20,2	16.635	18,6	30,7	54.270	16,6

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

E	D	2.740	1,5	7,2	3.508	1,6	9,3	5.873	2,1	15,5	6.415	2,9	16,9	6.910	3,3	18,2	7.274	3,9	19,2	5.192	3,8	13,7	37.907	2,7
	AL	2.640	1,6	8,4	3.252	1,8	10,4	5.041	2,2	16,1	5.357	3,2	17,1	5.602	4,0	17,9	5.745	4,6	18,3	3.674	4,4	11,7	31.311	2,9
	NL	100	0,6	1,5	251	0,8	3,8	832	1,5	12,6	1.058	1,9	16,0	1.308	2,0	19,8	1.529	2,5	23,2	1.518	2,8	23,0	6.596	1,9
F	D	3.653	2,0	3,6	10.646	5,0	10,6	20.742	7,3	20,7	19.326	8,8	19,3	17.558	8,4	17,5	15.975	8,5	15,9	12.415	9,0	12,4	100.315	7
	AL	3.292	2,0	4,2	9.256	5,0	11,7	17.162	7,6	21,7	15.480	9,4	19,6	13.306	9,4	16,8	11.865	9,5	15,0	8.718	10,5	11,0	79.079	7,3
	NL	361	2,2	1,7	1.390	4,6	6,5	3.580	6,3	16,9	3.846	7,1	18,1	4.252	6,4	20,0	4.110	6,6	19,4	3.697	6,8	17,4	21.236	6,2
G	D	77.074	43,2	11,0	117.215	54,7	16,7	146.548	51,7	20,9	106.520	48,6	15,2	101.794	48,9	14,5	90.115	48,2	12,8	63.563	46,3	9,0	702.829	49,2
	AL	69.092	42,6	13,3	100.137	54,3	19,3	114.467	50,4	22,1	76.759	46,5	14,8	65.008	46,0	12,5	57.290	46,0	11,0	36.320	43,8	7,0	519.073	47,7
	NL	7.982	49,0	4,3	17.078	56,9	9,3	32.081	56,8	17,5	29.761	54,6	16,2	36.786	54,9	20,0	32.825	52,7	17,9	27.243	50,1	14,8	183.756	53,9
H	D	24.848	13,9	10,0	48.381	22,6	19,6	63.768	22,5	25,8	39.110	17,8	15,8	32.876	15,8	13,3	24.734	13,2	10,0	13.623	9,9	5,5	247.340	17,3
	AL	21.398	13,2	12,4	39.012	21,2	22,6	48.390	21,3	28,1	26.837	16,3	15,6	17.922	12,7	10,4	12.851	10,3	7,5	5.992	7,2	3,5	172.402	15,9
	NL	3.450	21,2	4,6	9.369	31,2	12,5	15.378	27,2	20,5	12.273	22,5	16,4	14.954	22,3	20,0	11.883	19,1	15,9	7.631	14,0	10,2	74.938	22
I	D	905	0,5	2,6	1.980	0,9	5,6	4.784	1,7	13,5	6.023	2,7	17,0	7.272	3,5	20,6	8.022	4,3	22,7	6.345	4,6	18,0	35.331	2,5
	AL	806	0,5	3,2	1.678	0,9	6,6	3.779	1,7	15,0	4.660	2,8	18,5	5.239	3,7	20,7	5.591	4,5	22,1	3.501	4,2	13,9	25.254	2,3
	NL	99	0,6	1,0	302	1,0	3,0	1.005	1,8	10,0	1.363	2,5	13,5	2.033	3,0	20,2	2.431	3,9	24,1	2.844	5,2	28,2	10.077	3
J	D	13.799	7,7	17,0	14.566	6,8	18,0	13.108	4,6	16,2	9.744	4,4	12,0	11.141	5,4	13,8	10.596	5,7	13,1	8.059	5,9	9,9	81.013	5,7
	AL	12.995	8,0	20,7	13.192	7,2	21,0	10.135	4,5	16,1	6.777	4,1	10,8	7.127	5,0	11,4	7.396	5,9	11,8	5.139	6,2	8,2	62.761	5,8
	NL	804	4,9	4,4	1.374	4,6	7,5	2.973	5,3	16,3	2.967	5,4	16,3	4.014	6,0	22,0	3.200	5,1	17,5	2.920	5,4	16,0	18.252	5,4
K	D	33.176	18,6	14,8	43.009	20,1	19,2	43.142	15,2	19,3	27.594	12,6	12,3	26.465	12,7	11,8	26.746	14,3	12,0	23.349	17,0	10,4	223.481	15,6
	AL	29.849	18,4	17,3	38.204	20,7	22,2	34.267	15,1	19,9	19.739	12,0	11,5	17.334	12,3	10,1	17.622	14,1	10,2	15.302	18,5	8,9	172.317	15,9
	NL	3.327	20,4	6,5	4.805	16,0	9,4	8.875	15,7	17,3	7.855	14,4	15,4	9.131	13,6	17,8	9.124	14,6	17,8	8.047	14,8	15,7	51.164	15
L	D	4.346	2,4	3,8	9.279	4,3	8,0	21.746	7,7	18,8	24.049	11,0	20,8	24.040	11,5	20,8	20.017	10,7	17,3	12.187	8,9	10,5	115.664	8,1
	AL	4.044	2,5	4,7	8.051	4,4	9,3	17.896	7,9	20,7	18.746	11,4	21,7	17.386	12,3	20,1	13.830	11,1	16,0	6.386	7,7	7,4	86.339	7,9
	NL	302	1,9	1,0	1.228	4,1	4,2	3.850	6,8	13,1	5.303	9,7	18,1	6.654	9,9	22,7	6.187	9,9	21,1	5.801	10,7	19,8	29.325	8,6
M	D	20.420	11,4	8,3	33.835	15,8	13,8	59.216	20,9	24,1	49.457	22,5	20,1	40.262	19,3	16,4	27.752	14,8	11,3	14.746	10,7	6,0	245.688	17,2
	AL	18.451	11,4	9,3	29.272	15,9	14,7	49.551	21,8	24,9	40.134	24,3	20,2	31.422	22,2	15,8	20.875	16,8	10,5	9.104	11,0	4,6	198.809	18,3
	NL	1.969	12,1	4,2	4.563	15,2	9,7	9.665	17,1	20,6	9.323	17,1	19,9	8.840	13,2	18,9	6.877	11,0	14,7	5.642	10,4	12,0	46.879	13,7
N	D	5.892	3,3	9,3	9.649	4,5	15,2	10.587	3,7	16,7	7.761	3,5	12,2	9.753	4,7	15,4	10.715	5,7	16,9	9.122	6,6	14,4	63.479	4,4
	AL	4.988	3,1	13,7	7.913	4,3	21,7	8.055	3,5	22,1	4.880	3,0	13,4	3.881	2,7	10,6	3.861	3,1	10,6	2.869	3,5	7,9	36.447	3,4
	NL	904	5,5	3,3	1.746	5,8	6,5	2.532	4,5	9,4	2.881	5,3	10,7	5.872	8,8	21,7	6.854	11,0	25,4	6.253	11,5	23,1	27.032	7,9
O	D	178.463	100,0	12,5	214.306	100,0	15,0	283.491	100,0	19,9	219.390	100,0	15,4	208.237	100,0	14,6	186.910	100,0	13,1	137.219	100,0	9,6	1.428.016	100
	AL	162.172	100,0	14,9	184.299	100,0	17,0	226.998	100,0	20,9	164.906	100,0	15,2	141.282	100,0	13,0	124.565	100,0	11,5	82.854	100,0	7,6	1.087.076	100
	NL	16.291	100,0	4,8	30.007	100,0	8,8	56.493	100,0	16,6	54.484	100,0	16,0	66.955	100,0	19,6	62.345	100,0	18,3	54.365	100,0	15,9	340.940	100

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

	1-9			10-19			20-49			50-99			100-199			200-499			500 +			Insgesamt	
	D	AL	NL	D	AL	NL	D	AL	NL	D	AL	NL	D	AL	NL	D	AL	NL	D	AL	NL		
P	109.779	61,5	9,5	174.848	81,6	15,2	242.966	85,7	21,1	189.479	86,4	16,5	176.277	84,7	15,3	151.831	81,2	13,2	105.038	76,5	9,1	1.150.218	80,5
AL	98.463	60,7	11,4	149.830	81,3	17,3	194.276	85,6	22,5	142.610	86,5	16,5	119.219	84,4	13,8	99.636	80,0	11,5	60.685	73,2	7,0	864.719	79,5
NL	11.316	69,5	4,0	25.018	83,4	8,8	48.690	86,2	17,1	46.869	86,0	16,4	57.058	85,2	20,0	52.195	83,7	18,3	44.353	81,6	15,5	285.499	83,7
D	28.154	15,8	12,8	29.229	13,6	13,3	35.958	12,7	16,3	28.602	13,0	13,0	31.353	15,1	14,2	34.831	18,6	15,8	32.162	23,4	14,6	220.289	15,4
AL	26.638	16,4	15,6	26.005	14,1	15,2	28.801	12,7	16,9	21.080	12,8	12,3	21.476	15,2	12,6	24.682	19,8	14,4	22.150	26,7	13,0	170.832	15,7
NL	1.516	9,3	3,1	3.224	10,7	6,5	7.157	12,7	14,5	7.522	13,8	15,2	9.877	14,8	20,0	10.149	16,3	20,5	10.012	18,4	20,2	49.457	14,5
1993																							
D	37.308	20,7	69,6	9.650	4,2	18,0	4.570	1,5	8,5	1.260	0,5	2,3	578	0,3	1,1	234	0,1	0,4	27	0,0	0,1	53.627	3,7
AL	33.910	21,0	71,8	7.641	4,1	16,2	3.718	1,6	7,9	1.170	0,7	2,5	552	0,4	1,2	231	0,2	0,5	27	0,0	0,1	47.249	4,3
NL	3.398	18,4	53,3	2.009	4,8	31,5	852	1,1	13,4	90	0,1	1,4	26	0,0	0,4	3	0,0	0,0	0	0,0	0,0	6.378	1,7
D	3.821	2,1	79,6	784	0,3	16,3	170	0,1	3,5	18	0,0	0,4	6	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.802	0,3
AL	3.487	2,2	81,9	614	0,3	14,4	135	0,1	3,2	15	0,0	0,4	3	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.257	0,4
NL	334	1,8	61,3	170	0,4	31,2	35	0,0	6,4	3	0,0	0,6	3	0,0	0,6	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	545	0,1
D	22.489	12,5	17,2	23.145	10,1	17,7	25.800	8,3	19,8	16.447	7,0	12,6	14.989	7,0	11,5	14.573	8,5	11,2	13.042	10,2	10,0	130.485	8,9
AL	20.817	12,9	20,2	19.643	10,5	19,0	20.097	8,7	19,5	11.995	7,2	11,6	10.256	7,3	9,9	10.965	9,1	10,6	9.491	11,0	9,2	103.264	9,5
NL	1.672	9,1	6,1	3.502	8,4	12,9	5.703	7,2	21,0	4.452	6,6	16,4	4.733	6,3	17,4	3.608	7,1	13,3	3.551	8,6	13,0	27.221	7,3
D	6.308	3,5	6,4	8.647	3,8	8,8	14.002	4,5	14,3	14.844	6,4	15,2	17.701	8,2	18,1	17.927	10,4	18,3	18.453	14,5	18,9	97.882	6,7
AL	5.874	3,6	8,0	7.231	3,9	9,8	9.885	4,3	13,4	10.192	6,1	13,8	12.129	8,7	16,5	13.558	11,2	18,4	14.785	17,2	20,1	73.654	6,7
NL	434	2,4	1,8	1.416	3,4	5,8	4.117	5,2	17,0	4.652	6,9	19,2	5.572	7,5	23,0	4.369	8,6	18,0	3.668	8,9	15,1	24.228	6,5
D	2.777	1,5	7,1	3.810	1,7	9,8	6.193	2,0	15,9	6.652	2,8	17,0	7.202	3,4	18,5	6.962	4,1	17,8	5.433	4,3	13,9	39.029	2,7
AL	2.655	1,6	8,4	3.422	1,8	10,8	5.024	2,2	15,9	5.410	3,3	17,2	5.582	4,0	17,7	5.618	4,7	17,8	3.832	4,4	12,1	31.543	2,9
NL	122	0,7	1,6	388	0,9	5,2	1.169	1,5	15,6	1.242	1,8	16,6	1.620	2,2	21,6	1.344	2,6	18,0	1.601	3,9	21,4	7.486	2
D	3.744	2,1	3,7	11.079	4,8	10,8	22.357	7,2	21,9	19.773	8,5	19,4	18.596	8,7	18,2	15.034	8,7	14,7	11.594	9,1	11,3	102.177	7
AL	3.289	2,0	4,2	9.121	4,9	11,5	17.294	7,5	21,9	15.351	9,2	19,4	13.401	9,6	16,9	11.572	9,6	14,6	9.102	10,6	11,5	79.130	7,2
NL	455	2,5	2,0	1.958	4,7	8,5	5.063	6,4	22,0	4.422	6,6	19,2	5.195	7,0	22,5	3.462	6,8	15,0	2.492	6,1	10,8	23.047	6,2
D	76.519	42,5	10,7	123.321	53,9	17,3	158.756	51,1	22,2	112.544	48,2	15,7	104.339	48,6	14,6	81.102	47,2	11,3	58.224	45,8	8,1	714.805	48,8
AL	67.868	42,0	13,1	101.067	54,0	19,5	115.840	50,1	22,4	77.259	46,5	14,9	64.622	46,2	12,5	54.638	45,2	10,6	36.581	42,5	7,1	517.875	47,4
NL	8.651	46,9	4,4	22.254	53,6	11,3	42.916	54,0	21,8	35.285	52,5	17,9	39.717	53,2	20,2	26.464	51,8	13,4	21.643	52,6	11,0	196.930	52,7
D	23.913	13,3	9,5	49.139	21,5	19,5	69.456	22,4	27,6	42.151	18,1	16,8	33.981	15,8	13,5	21.309	12,4	8,5	11.455	9,0	4,6	251.404	17,1
AL	20.263	12,5	11,9	37.952	20,3	22,3	48.832	21,1	28,7	27.326	16,4	16,1	17.961	12,8	10,6	11.871	9,8	7,0	5.947	6,9	3,5	170.152	15,6
NL	3.650	19,8	4,5	11.187	27,0	13,8	20.624	26,0	25,4	14.825	22,1	18,2	16.020	21,5	19,7	9.438	18,5	11,6	5.508	13,4	6,8	81.252	21,8

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

I	D	921	0,5	2,5	2.053	0,9	5,7	5.098	1,6	14,0	6.602	2,8	18,2	7.614	3,5	21,0	7.890	4,6	21,7	6.125	4,8	16,9	36.303	2,5
	AL	823	0,5	3,3	1.634	0,9	6,5	3.752	1,6	14,9	4.800	2,9	19,1	5.287	3,8	21,0	5.230	4,3	20,8	3.649	4,2	14,5	25.175	2,3
	NL	98	0,5	0,9	419	1,0	3,8	1.346	1,7	12,1	1.802	2,7	16,2	2.327	3,1	20,9	2.660	5,2	23,9	2.476	6,0	22,3	11.128	3
J	D	13.421	7,5	16,6	15.231	6,7	18,8	13.942	4,5	17,3	9.816	4,2	12,1	11.000	5,1	13,6	9.940	5,8	12,3	7.465	5,9	9,2	80.815	5,5
	AL	12.448	7,7	20,4	13.443	7,2	22,0	10.079	4,4	16,5	6.430	3,9	10,5	6.629	4,7	10,9	7.151	5,9	11,7	4.891	5,7	8,0	61.071	5,6
	NL	973	5,3	4,9	1.788	4,3	9,1	3.863	4,9	19,6	3.386	5,0	17,1	4.371	5,9	22,1	2.789	5,5	14,1	2.574	6,3	13,0	19.744	5,3
K	D	33.996	18,9	14,7	47.532	20,8	20,5	47.500	15,3	20,5	29.798	12,8	12,9	27.348	12,7	11,8	23.478	13,7	10,1	21.758	17,1	9,4	231.410	15,8
	AL	30.460	18,9	17,2	40.173	21,5	22,7	35.513	15,4	20,1	20.688	12,4	11,7	17.618	12,6	10,0	16.566	13,7	9,4	15.653	18,2	8,9	176.671	16,2
	NL	3.536	19,2	6,5	7.359	17,7	13,4	11.987	15,1	21,9	9.110	13,6	16,6	9.730	13,0	17,8	6.912	13,5	12,6	6.105	14,9	11,2	54.739	14,7
L	D	4.268	2,4	3,7	9.366	4,1	8,2	22.760	7,3	19,8	24.177	10,4	21,0	24.396	11,4	21,2	18.485	10,8	16,1	11.421	9,0	9,9	114.873	7,8
	AL	3.874	2,4	4,6	7.865	4,2	9,3	17.664	7,6	20,8	18.015	10,8	21,2	17.127	12,2	20,2	13.820	11,4	16,3	6.441	7,5	7,6	84.806	7,8
	NL	394	2,1	1,3	1.501	3,6	5,0	5.096	6,4	16,9	6.162	9,2	20,5	7.269	9,7	24,2	4.665	9,1	15,5	4.980	12,1	16,6	30.067	8,1
M	D	20.931	11,6	8,2	36.904	16,1	14,4	65.232	21,0	25,5	52.688	22,6	20,6	40.394	18,8	15,8	27.305	15,9	10,7	12.282	9,7	4,8	255.736	17,4
	AL	18.462	11,4	9,4	29.679	15,9	15,1	49.851	21,6	25,4	39.529	23,8	20,2	29.130	20,8	14,9	20.440	16,9	10,4	8.973	10,4	4,6	196.064	17,9
	NL	2.469	13,4	4,1	7.225	17,4	12,1	15.381	19,4	25,8	13.159	19,6	22,1	11.264	15,1	18,9	6.865	13,4	11,5	3.309	8,0	5,5	59.672	16
N	D	6.106	3,4	9,0	11.268	4,9	16,7	13.357	4,3	19,7	9.239	4,0	13,7	10.754	5,0	15,9	8.718	5,1	12,9	8.199	6,4	12,1	67.641	4,6
	AL	5.187	3,2	13,1	8.708	4,7	21,9	9.150	4,0	23,0	5.347	3,2	13,5	4.209	3,0	10,6	3.746	3,1	9,4	3.353	3,9	8,4	39.700	3,6
	NL	919	5,0	3,3	2.560	6,2	9,2	4.207	5,3	15,1	3.892	5,8	13,9	6.545	8,8	23,4	4.972	9,7	17,8	4.846	11,8	17,3	27.941	7,5
O	D	180.003	100,0	12,3	228.608	100,0	15,6	310.437	100,0	21,2	233.465	100,0	15,9	214.559	100,0	14,6	171.858	100,0	11,7	127.254	100,0	8,7	1.466.184	100
	AL	161.549	100,0	14,8	187.126	100,0	17,1	230.994	100,0	21,1	166.268	100,0	15,2	139.884	100,0	12,8	120.771	100,0	11,1	86.144	100,0	7,9	1.092.736	100
	NL	18.454	100,0	4,9	41.482	100,0	11,1	79.443	100,0	21,3	67.197	100,0	18,0	74.675	100,0	20,0	51.087	100,0	13,7	41.110	100,0	11,0	373.448	100
P	D	110.077	61,2	9,3	186.382	81,5	15,8	265.895	85,7	22,5	200.896	86,0	17,0	181.285	84,5	15,4	139.121	81,0	11,8	95.732	75,2	8,1	1.179.388	80,4
	AL	97.461	60,3	11,3	151.997	81,2	17,6	197.159	85,4	22,8	142.896	85,9	16,5	116.944	83,6	13,5	96.014	79,5	11,1	61.841	71,8	7,2	864.312	79,1
	NL	12.616	68,4	4,0	34.385	82,9	10,9	68.736	86,5	21,8	58.000	86,3	18,4	64.341	86,2	20,4	43.107	84,4	13,7	33.891	82,4	10,8	315.076	84,4
Q	D	28.797	16,0	12,6	31.792	13,9	13,9	39.802	12,8	17,4	31.291	13,4	13,7	32.690	15,2	14,3	32.500	18,9	14,2	31.495	24,7	13,8	228.367	15,6
	AL	26.691	16,5	15,1	26.874	14,4	15,2	29.982	13,0	16,9	22.187	13,3	12,5	22.385	16,0	12,7	24.523	20,3	13,9	24.276	28,2	13,7	176.918	16,2
	NL	2.106	11,4	4,1	4.918	11,9	9,6	9.820	12,4	19,1	9.104	13,5	17,7	10.305	13,8	20,0	7.977	15,6	15,5	7.219	17,6	14,0	51.449	13,8
1994	I-9				10-19			20-49			50-99			100-199			200-499			500 +			Insgesamt	
	D	39.129	21,1	69,8	10.041	4,0	17,9	4.786	1,4	8,5	1.260	0,5	2,2	560	0,2	1,0	232	0,1	0,4	26	0,0	0,0	56.034	3,7
	AL	35.131	21,4	72,7	7.675	3,9	15,9	3.574	1,5	7,4	1.132	0,7	2,3	523	0,4	1,1	230	0,2	0,5	26	0,0	0,1	48291	4,4
NL	3.998	18,5	51,6	2.366	4,5	30,6	1.212	1,1	15,7	128	0,1	1,7	37	0,0	0,5	2	0,0	0,0	0	0,0	0,0	7.743	1,8	

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

B	D	4.014	2,2	79,6	781	0,3	15,5	210	0,1	4,2	30	0,0	0,6	6	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	5.044	0,3
	AL	3.603	2,2	82,4	576	0,3	13,2	159	0,1	3,6	29	0,0	0,7	3	0,0	0,1	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.373	0,4
	NL	411	1,9	61,3	205	0,4	30,6	51	0,0	7,6	1	0,0	0,1	3	0,0	0,4	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	671	0,2
C	D	23.103	12,5	17,0	25.158	10,1	18,6	27.982	8,2	20,6	17.667	6,9	13,0	15.903	7,1	11,7	14.091	8,5	10,4	11.700	10,4	8,6	135.604	8,8
	AL	21.137	12,9	20,1	20.708	10,6	19,7	20.339	8,7	19,3	12.263	7,3	11,7	10.849	7,8	10,3	10.741	9,2	10,2	9.140	10,9	8,7	105.177	9,6
	NL	1.966	9,1	6,5	4.450	8,4	14,6	7.643	7,1	25,1	5.404	6,2	17,8	5.054	5,9	16,6	3.350	6,8	11,0	2.560	8,8	8,4	30.427	7
D	D	6.774	3,7	6,5	9.893	4,0	9,5	15.669	4,6	15,0	16.612	6,5	15,9	19.648	8,7	18,8	18.596	11,2	17,8	17.263	15,3	16,5	104.455	6,8
	AL	6.098	3,7	8,1	7.759	4,0	10,2	10.114	4,3	13,4	10.649	6,4	14,1	12.736	9,1	16,8	14.043	12,0	18,5	14.335	17,1	18,9	75.734	6,9
	NL	676	3,1	2,4	2.134	4,0	7,4	5.555	5,1	19,3	5.963	6,8	20,8	6.912	8,0	24,1	4.553	9,3	15,9	2.928	10,0	10,2	28.721	6,6
E	D	2.708	1,5	6,9	4.023	1,6	10,3	6.636	1,9	17,0	6.967	2,7	17,8	7.503	3,3	19,2	6.839	4,1	17,5	4.469	4,0	11,4	39.145	2,6
	AL	2.537	1,5	8,1	3.537	1,8	11,3	5.097	2,2	16,4	5.362	3,2	17,2	5.666	4,1	18,2	5.402	4,6	17,3	3.562	4,3	11,4	31.163	2,8
	NL	171	0,8	2,1	486	0,9	6,1	1.539	1,4	19,3	1.605	1,8	20,1	1.837	2,1	23,0	1.437	2,9	18,0	907	3,1	11,4	7.982	1,8
F	D	3.728	2,0	3,5	11.614	4,7	11,0	24.053	7,1	22,8	21.598	8,5	20,5	19.266	8,5	18,3	14.839	8,9	14,1	10.305	9,1	9,8	105.403	6,9
	AL	3.243	2,0	4,2	9.223	4,7	11,9	17.120	7,4	22,0	15.241	9,1	19,6	13.269	9,5	17,1	11.508	9,9	14,8	8.070	9,6	10,4	77.674	7,1
	NL	485	2,2	1,7	2.391	4,5	8,6	6.933	6,4	25,0	6.357	7,3	22,9	5.997	7,0	21,6	3.331	6,8	12,0	2.235	7,7	8,1	27.729	6,4
G	D	77.000	41,5	10,3	133.562	53,8	17,9	174.267	51,1	23,4	123.912	48,7	16,6	107.502	47,7	14,4	77.567	46,8	10,4	51.188	45,3	6,9	744.998	48,6
	AL	67.067	40,9	12,9	104.615	53,6	20,2	116.531	50,0	22,5	77.857	46,6	15,0	63.493	45,5	12,3	51.865	44,5	10,0	36.590	43,7	7,1	518.018	47,1
	NL	9.933	46,0	4,4	28.947	54,5	12,8	57.736	53,4	25,4	46.055	52,6	20,3	44.009	51,1	19,4	25.702	52,3	11,3	14.598	50,0	6,4	226.980	52,2
H	D	23.670	12,8	8,8	52.663	21,2	19,7	77.094	22,6	28,8	47.271	18,6	17,7	35.880	15,9	13,4	20.859	12,6	7,8	10.033	8,9	3,8	267.470	17,4
	AL	19.543	11,9	11,5	38.700	19,8	22,7	49.346	21,2	28,9	27.516	16,5	16,1	18.303	13,1	10,7	11.440	9,8	6,7	5.757	6,9	3,4	170.605	15,5
	NL	4.127	19,1	4,3	13.963	26,3	14,4	27.748	25,7	28,6	19.755	22,6	20,4	17.577	20,4	18,1	9.419	19,1	9,7	4.276	14,6	4,4	96.865	22,3
I	D	1.055	0,6	2,8	2.242	0,9	6,0	5.500	1,6	14,8	7.488	2,9	20,2	7.951	3,5	21,4	7.897	4,8	21,3	5.002	4,4	13,5	37.135	2,4
	AL	895	0,5	3,6	1.666	0,9	6,6	3.899	1,7	15,6	4.619	2,8	18,4	5.068	3,6	20,2	5.544	4,8	22,1	3.381	4,0	13,5	25.072	2,3
	NL	160	0,7	1,3	576	1,1	4,8	1.601	1,5	13,3	2.869	3,3	23,8	2.883	3,3	23,9	2.353	4,8	19,5	1.621	5,6	13,4	12.063	2,8
J	D	13.149	7,1	16,0	16.197	6,5	19,7	14.580	4,3	17,7	11.011	4,3	13,4	11.140	4,9	13,5	9.724	5,9	11,8	6.560	5,8	8,0	82.361	5,4
	AL	12.219	7,5	20,0	14.050	7,2	23,0	10.071	4,3	16,5	6.599	3,9	10,8	6.623	4,8	10,8	6.899	5,9	11,3	4.674	5,6	7,6	61.135	5,6
	NL	930	4,3	4,4	2.147	4,0	10,1	4.509	4,2	21,2	4.412	5,0	20,8	4.517	5,2	21,3	2.825	5,7	13,3	1.886	6,5	8,9	21.226	4,9
K	D	34.990	18,9	14,3	52.801	21,3	21,5	53.894	15,8	22,0	32.991	13,0	13,5	28.307	12,6	11,6	21.962	13,2	9,0	20.092	17,8	8,2	245.037	16
	AL	30.742	18,8	17,2	42.410	21,7	23,7	36.254	15,6	20,3	21.054	12,6	11,8	17.059	12,2	9,5	15.398	13,2	8,6	15.906	19,0	8,9	178.823	16,3
	NL	4.248	19,7	6,4	10.391	19,6	15,7	17.640	16,3	26,6	11.937	13,6	18,0	11.248	13,1	17,0	6.564	13,3	9,9	4.186	14,3	6,3	66.214	15,2
L	D	4.136	2,2	3,7	9.659	3,9	8,5	23.199	6,8	20,5	25.151	9,9	22,3	24.224	10,7	21,4	17.125	10,3	15,2	9.501	8,4	8,4	112.995	7,4
	AL	3.668	2,2	4,5	7.789	4,0	9,5	16.961	7,3	20,6	18.069	10,8	21,9	16.440	11,8	20,0	12.584	10,8	15,3	6.872	8,2	8,3	82.383	7,5
	NL	468	2,2	1,5	1.870	3,5	6,1	6.238	5,8	20,4	7.082	8,1	23,1	7.784	9,0	25,4	4.541	9,2	14,8	2.629	9,0	8,6	30.612	7

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

F	D	4.015	2,1	3,8	11.696	4,6	11,2	24.573	7,0	23,5	21.379	8,3	20,5	18.459	8,6	17,7	14.118	8,5	13,5	10.187	9,7	9,8	104.427	6,8
	AL	3.335	2,0	4,4	9.044	4,7	12,0	16.966	7,4	22,6	14.689	9,0	19,5	12.610	9,5	16,8	10.604	9,4	14,1	7.912	10,2	10,5	75.160	7
	NL	680	2,7	2,3	2.652	4,3	9,1	7.607	6,3	26,0	6.690	7,0	22,9	5.849	7,1	20,0	3.514	6,7	12,0	2.275	8,2	7,8	29.267	6,3
G	D	76.011	39,9	10,4	134.432	52,5	18,3	177.428	50,4	24,2	125.268	48,5	17,1	101.960	47,4	13,9	74.417	45,1	10,2	43.248	41,1	5,9	732.764	47,5
	AL	64.734	39,2	13,0	101.859	52,4	20,4	114.040	49,4	22,9	75.471	46,4	15,2	59.958	45,4	12,0	49.229	43,5	9,9	32.830	42,3	6,6	498.121	46,3
	NL	11.277	44,4	4,8	32.573	53,0	13,9	63.388	52,2	27,0	49.797	52,2	21,2	42.002	50,7	17,9	25.188	48,3	10,7	10.418	37,7	4,4	234.643	50,3
H	D	23.531	12,3	9,0	52.501	20,5	20,0	77.497	22,0	29,6	47.450	18,4	18,1	33.667	15,7	12,8	19.221	11,6	7,3	8.237	7,8	3,1	262.104	17
	AL	19.139	11,6	11,7	37.451	19,3	22,9	47.705	20,7	29,1	26.326	16,2	16,1	17.042	12,9	10,4	10.938	9,7	6,7	5.132	6,6	3,1	163.733	15,2
	NL	4.392	17,3	4,5	15.050	24,5	15,3	29.792	24,6	30,3	21.124	22,2	21,5	16.625	20,1	16,9	8.283	15,9	8,4	3.105	11,2	3,2	98.371	21,1
I	D	917	0,5	2,5	2.448	1,0	6,7	5.241	1,5	14,4	7.018	2,7	19,3	8.122	3,8	22,3	7.630	4,6	21,0	4.988	4,7	13,7	36.364	2,4
	AL	745	0,5	3,2	1.761	0,9	7,5	3.422	1,5	14,5	4.261	2,6	18,1	5.088	3,8	21,6	4.991	4,4	21,2	3.269	4,2	13,9	23.537	2,2
	NL	172	0,7	1,3	687	1,1	5,4	1.819	1,5	14,2	2.757	2,9	21,5	3.034	3,7	23,7	2.639	5,1	20,6	1.719	6,2	13,4	12.827	2,8
J	D	12.588	6,6	15,6	16.692	6,5	20,7	15.343	4,4	19,0	10.777	4,2	13,4	10.580	4,9	13,1	9.273	5,6	11,5	5.380	5,1	6,7	80.633	5,2
	AL	11.509	7,0	19,5	13.926	7,2	23,6	10.198	4,4	17,3	6.236	3,8	10,6	6.305	4,8	10,7	6.527	5,8	11,1	4.227	5,4	7,2	58.928	5,5
	NL	1.079	4,2	5,0	2.766	4,5	12,7	5.145	4,2	23,7	4.541	4,8	20,9	4.275	5,2	19,7	2.746	5,3	12,7	1.153	4,2	5,3	21.705	4,7
K	D	34.745	18,2	14,2	53.233	20,8	21,8	55.978	15,9	22,9	35.337	13,7	14,5	27.111	12,6	11,1	21.137	12,8	8,7	16.686	15,8	6,8	244.227	15,8
	AL	29.607	17,9	17,2	41.030	21,1	23,8	36.038	15,6	20,9	21.199	13,0	12,3	16.210	12,3	9,4	14.349	12,7	8,3	13.831	17,8	8,0	172.264	16
	NL	5.138	20,2	7,1	12.203	19,9	17,0	19.940	16,4	27,7	14.138	14,8	19,6	10.901	13,2	15,1	6.788	13,0	9,4	2.855	10,3	4,0	71.963	15,4
L	D	4.230	2,2	3,9	9.558	3,7	8,7	23.369	6,6	21,4	24.686	9,6	22,6	22.480	10,5	20,5	17.156	10,4	15,7	7.957	7,6	7,3	109.436	7,1
	AL	3.734	2,3	4,7	7.691	4,0	9,7	16.677	7,2	20,9	17.449	10,7	21,9	15.313	11,6	19,2	14.424	12,8	18,1	6.371	8,2	8,0	79.659	7,4
	NL	496	2,0	1,7	1.867	3,0	6,3	6.692	5,5	22,5	7.237	7,6	24,3	7.167	8,7	24,1	4.732	9,1	15,9	1.586	5,7	5,3	29.777	6,4
M	D	23.747	12,5	8,8	41.445	16,2	15,3	70.547	20,0	26,1	53.561	20,8	19,8	40.140	18,7	14,8	26.749	16,2	9,9	14.616	13,9	5,4	270.805	17,6
	AL	20.176	12,2	10,9	30.697	15,8	16,6	47.078	20,4	25,4	36.319	22,3	19,6	25.730	19,5	13,9	18.091	16,0	9,8	7.144	9,2	3,9	185.235	17,2
	NL	3.571	14,1	4,2	10.748	17,5	12,6	23.469	19,3	27,4	17.242	18,1	20,1	14.410	17,4	16,8	8.658	16,6	10,1	7.472	27,0	8,7	85.570	18,4
N	D	7.641	4,0	9,0	16.289	6,4	19,3	21.228	6,0	25,1	13.798	5,3	16,3	12.216	5,7	14,5	8.485	5,1	10,0	4.808	4,6	5,7	84.465	5,5
	AL	6.525	3,9	12,8	12.109	6,2	23,7	12.825	5,6	25,1	6.832	4,2	13,4	5.397	4,1	10,6	4.246	3,8	8,3	3.182	4,1	6,2	51.116	4,8
	NL	1.116	4,4	3,3	4.180	6,8	12,5	8.403	6,9	25,2	6.966	7,3	20,9	6.819	8,2	20,4	4.239	8,1	12,7	1.626	5,9	4,9	33.349	7,2
O	D	190.680	100,0	12,4	255.831	100,0	16,6	352.161	100,0	22,8	258.080	100,0	16,7	214.987	100,0	13,9	165.172	100,0	10,7	105.278	100,0	6,8	1.542.189	100
	AL	165.278	100,0	15,4	194.370	100,0	18,1	230.824	100,0	21,4	162.764	100,0	15,1	132.190	100,0	12,3	113.064	100,0	10,5	77.620	100,0	7,2	1.076.110	100
	NL	25.402	100,0	5,5	61.461	100,0	13,2	121.337	100,0	26,0	95.316	100,0	20,5	82.797	100,0	17,8	52.108	100,0	11,2	27.658	100,0	5,9	466.079	100
P	D	114.294	59,9	9,3	208.105	81,3	16,9	300.450	85,3	24,4	220.959	85,6	17,9	179.686	83,6	14,6	130.614	79,1	10,6	77.092	73,2	6,3	1.231.200	79,8
	AL	97.428	58,9	11,7	157.332	80,9	19,0	195.911	84,9	23,6	138.384	85,0	16,7	108.836	82,3	13,1	87.478	77,4	10,5	54.415	70,1	6,6	829.784	78
	NL	16.866	66,4	4,3	50.773	82,6	13,0	104.539	86,2	26,7	82.575	86,6	21,1	70.850	85,6	18,1	43.136	82,8	11,0	22.677	82,0	5,8	391.416	84

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

Q	D	AL	NIL	1996										Insgesamt										
				1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +	500 +	500 +	500 +											
	31.342	16,4	12,6	36.594	14,3	14,8	46.792	13,3	18,9	35.890	13,9	14,5	34.762	16,2	14,0	34.345	20,8	13,9	28.162	26,8	11,4	247.887	16,1	
	27.955	16,9	15,3	28.814	14,8	15,8	31.343	13,6	17,1	23.287	14,3	12,7	22.854	17,3	12,5	25.380	22,4	13,9	23.183	29,9	12,7	182.816	17	
	3.387	13,3	5,2	7.780	12,7	12,0	15.449	12,7	23,7	12.603	13,2	19,4	11.908	14,4	18,3	8.965	17,2	13,8	4.979	18,0	7,7	65.071	14	
1996																								
A	D	35.614	21,0	70,6	8.978	3,9	17,8	4.163	1,3	8,3	1.029	0,5	2,0	436	0,2	0,9	173	0,1	0,3	21	0,0	0,0	50.414	3,7
	AL	30.462	21,4	74,0	6.316	3,8	15,3	2.916	1,5	7,1	886	0,6	2,2	407	0,4	1,0	164	0,2	0,4	21	0,0	0,1	41.172	4,5
	NIL	5.152	19,2	55,7	2.662	4,2	28,8	1.247	1,1	13,5	143	0,2	1,5	29	0,0	0,3	9	0,0	0,1	0	0,0	0,0	9.242	2,1
B	D	3.672	2,2	79,9	687	0,3	14,9	178	0,1	3,9	27	0,0	0,6	9	0,0	0,2	24	0,0	0,5	0	0,0	0,0	4.597	0,3
	AL	3.275	2,3	82,0	528	0,3	13,2	141	0,1	3,5	18	0,0	0,5	9	0,0	0,2	24	0,0	0,6	0	0,0	0,0	3.995	0,4
	NIL	397	1,5	65,9	159	0,3	26,4	37	0,0	6,1	9	0,0	1,5	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	602	0,1
C	D	22.382	13,2	17,9	24.299	10,6	19,4	27.309	8,6	21,8	16.421	7,3	13,1	13.528	7,2	10,8	12.914	9,4	10,3	8.528	11,0	6,8	125.381	9,3
	AL	19.506	13,7	21,0	18.554	11,2	20,0	18.426	9,2	19,9	10.617	7,7	11,4	9.102	7,9	9,8	9.327	10,1	10,0	7.278	12,1	7,8	92.809	10,2
	NIL	2.877	10,7	8,8	5.745	9,1	17,6	8.883	7,6	27,3	5.804	6,5	17,8	4.426	6,0	13,6	3.587	7,8	11,0	1.250	7,3	3,8	32.572	7,5
D	D	6.079	3,6	6,3	9.237	4,0	9,5	15.754	5,0	16,3	16.500	7,3	17,0	17.712	9,4	18,3	18.091	13,1	18,7	13.495	17,5	13,9	96.868	7,2
	AL	5.138	3,6	7,6	6.646	4,0	9,8	9.668	4,8	14,2	10.016	7,3	14,7	11.360	9,9	16,7	13.398	14,5	19,7	11.739	19,6	17,3	67.965	7,5
	NIL	941	3,5	3,3	2.591	4,1	9,0	6.086	5,2	21,1	6.484	7,3	22,4	6.352	8,6	22,0	4.693	10,2	16,2	1.756	10,2	6,1	28.903	6,7
E	D	2.719	1,6	7,7	3.817	1,7	10,8	6.392	2,0	18,0	6.635	2,9	18,7	6.683	3,5	18,8	6.050	4,4	17,1	3.163	4,1	8,9	35.459	2,6
	AL	2.480	1,7	9,2	3.093	1,9	11,5	4.637	2,3	17,2	4.794	3,5	17,8	4.804	4,2	17,8	4.646	5,0	17,2	2.537	4,2	9,4	26.991	3
	NIL	239	0,9	2,8	724	1,1	8,5	1.755	1,5	20,7	1.841	2,1	21,7	1.879	2,5	22,2	1.404	3,1	16,6	626	3,6	7,4	8.468	2
F	D	3.915	2,3	4,2	11.232	4,9	12,1	23.045	7,3	24,9	19.066	8,4	20,6	16.431	8,7	17,7	11.869	8,6	12,8	7.133	9,2	7,7	92.691	6,9
	AL	3.275	2,3	4,9	8.516	5,2	12,7	16.086	8,1	24,0	13.006	9,5	19,4	11.566	10,1	17,2	8.778	9,5	13,1	5.928	9,9	8,8	67.155	7,4
	NIL	640	2,4	2,5	2.716	4,3	10,6	6.959	5,9	27,3	6.060	6,8	23,7	4.865	6,6	19,1	3.091	6,7	12,1	1.205	7,0	4,7	25.536	5,9
G	D	64.762	38,2	10,5	115.318	50,4	18,7	154.779	48,9	25,1	105.897	46,9	17,1	86.040	45,6	13,9	58.857	42,6	9,5	32.037	41,5	5,2	617.690	45,9
	AL	53.083	37,2	13,2	81.735	49,4	20,4	93.684	46,9	23,3	60.929	44,5	15,2	49.620	43,3	12,4	37.849	41,0	9,4	24.526	40,9	6,1	401.426	44
	NIL	11.679	43,5	5,4	33.583	52,9	15,5	61.095	52,2	28,3	44.968	50,6	20,8	36.420	49,2	16,8	21.008	45,9	9,7	7.511	43,6	3,5	216.264	49,9
H	D	23.452	13,8	10,0	49.764	21,7	21,2	70.754	22,3	30,1	41.480	18,4	17,7	28.774	15,3	12,2	15.217	11,0	6,5	5.546	7,2	2,4	234.987	17,5
	AL	18.783	13,2	12,9	34.519	20,9	23,8	42.675	21,4	29,4	22.078	16,1	15,2	14.450	12,6	10,0	8.795	9,5	6,1	3.886	6,5	2,7	145.186	15,9
	NIL	4.669	17,4	5,2	15.245	24,0	17,0	28.079	24,0	31,3	19.402	21,9	21,6	14.324	19,4	16,0	6.422	14,0	7,2	1.660	9,6	1,8	89.801	20,7
I	D	939	0,6	2,9	2.292	1,0	7,1	4.964	1,6	15,4	6.244	2,8	19,4	7.290	3,9	22,7	6.696	4,9	20,8	3.707	4,8	11,5	32.132	2,4
	AL	772	0,5	3,7	1.590	1,0	7,6	3.043	1,5	14,5	3.698	2,7	17,7	4.713	4,1	22,5	4.541	4,9	21,7	2.585	4,3	12,3	20.942	2,3
	NIL	167	0,6	1,5	702	1,1	6,3	1.921	1,6	17,2	2.546	2,9	22,8	2.577	3,5	23,0	2.155	4,7	19,3	1.122	6,5	10,0	11.190	2,6

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

J	D	12.508	7,4	17,6	16.126	7,0	22,6	14.301	4,5	20,1	9.046	4,0	12,7	8.596	4,6	12,1	7.043	5,1	9,9	3.600	4,7	5,1	71.220	5,3
	AL	11.350	8,0	22,0	13.085	7,9	25,4	9.232	4,6	17,9	5.268	3,8	10,2	4.865	4,2	9,4	4.700	5,1	9,1	3.012	5,0	5,8	51.512	5,7
	NL	1.158	4,3	5,9	3.041	4,8	15,4	5.069	4,3	25,7	3.778	4,3	19,2	3.731	5,0	18,9	2.343	5,1	11,9	588	3,4	3,0	19.708	4,6
K	D	24.113	14,2	13,1	38.717	16,9	21,0	43.711	13,8	23,8	27.340	12,1	14,9	21.808	11,6	11,8	15.505	11,2	8,4	12.846	16,6	7,0	184.040	13,7
	AL	18.978	13,3	16,5	26.004	15,7	22,7	23.573	11,8	20,6	14.731	10,8	12,8	12.064	10,5	10,5	9.352	10,1	8,2	10.001	16,7	8,7	114.703	12,6
	NL	5.135	19,1	7,4	12.713	20,0	18,3	20.138	17,2	29,0	12.609	14,2	18,2	9.744	13,2	14,1	6.153	13,4	8,9	2.845	16,5	4,1	69.337	16
L	D	3.750	2,2	3,9	8.419	3,7	8,8	21.049	6,6	22,1	21.787	9,6	22,9	19.572	10,4	20,5	14.396	10,4	15,1	6.338	8,2	6,6	95.311	7,1
	AL	3.200	2,2	4,6	6.537	4,0	9,5	15.161	7,6	21,9	15.154	11,1	21,9	113.528	99,0	164,3	10.461	11,3	15,1	5.042	8,4	7,3	69.083	7,6
	NL	550	2,0	2,1	1.882	3,0	7,2	5.888	5,0	22,4	6.633	7,5	25,3	6.044	8,2	23,0	3.935	8,6	15,0	1.296	7,5	4,9	26.228	6,1
M	D	22.326	13,2	9,4	37.859	16,5	16,0	62.427	19,7	26,4	45.963	20,4	19,4	35.892	19,0	15,2	22.480	16,3	9,5	9.397	12,2	4,0	236.344	17,6
	AL	18.798	13,2	11,7	27.889	16,9	17,3	41.608	20,8	25,9	30.066	21,9	18,7	22.770	19,9	14,1	14.256	15,5	8,9	5.545	9,2	3,4	160.932	17,7
	NL	3.528	13,1	4,7	9.970	15,7	13,2	20.819	17,8	27,6	15.897	17,9	21,1	13.122	17,7	17,4	8.224	18,0	10,9	3.852	22,4	5,1	75.412	17,4
N	D	8.064	4,8	9,5	17.378	7,6	20,4	22.686	7,2	26,6	14.278	6,3	16,7	11.893	6,3	13,9	7.546	5,5	8,8	3.457	4,5	4,1	85.302	6,3
	AL	6.650	4,7	13,5	12.072	7,3	24,6	12.496	6,3	25,4	6.698	4,9	13,6	5.033	4,4	10,2	3.762	4,1	7,7	2.438	4,1	5,0	49.149	5,4
	NL	1.414	5,3	3,9	5.306	8,4	14,7	10.190	8,7	28,2	7.580	8,5	21,0	6.860	9,3	19,0	3.784	8,3	10,5	1.019	5,9	2,8	36.153	8,3
O	D	169.533	100,0	12,6	228.805	100,0	17,0	316.733	100,0	23,6	225.816	100,0	16,8	188.624	100,0	14,0	138.004	100,0	10,3	77.231	100,0	5,7	1.344.746	100
	AL	142.666	100,0	15,7	165.349	100,0	18,1	199.662	100,0	21,9	137.030	100,0	15,0	114.671	100,0	12,6	92.204	100,0	10,1	60.012	100,0	6,6	911.594	100
	NL	26.867	100,0	6,2	63.456	100,0	14,6	117.071	100,0	27,0	88.786	100,0	20,5	73.953	100,0	17,1	45.800	100,0	10,6	17.219	100,0	4,0	433.152	100
P	D	101.786	60,0	9,5	185.604	81,1	17,4	269.329	85,0	25,2	191.839	85,0	18,0	156.939	83,2	14,7	106.802	77,4	10,0	55.187	71,5	5,2	1.067.486	79,4
	AL	84.286	59,1	11,9	133.305	80,6	18,9	168.511	84,4	23,9	115.493	84,3	16,4	93.793	81,8	13,3	69.291	75,1	9,8	40.974	68,3	5,8	705.653	77,4
	NL	17.500	65,1	4,8	52.299	82,4	14,5	100.818	86,1	27,9	76.346	86,0	21,1	63.146	85,4	17,5	37.511	81,9	10,4	14.213	82,5	3,9	361.833	83,5
Q	D	28.461	16,8	12,8	33.536	14,7	15,1	43.063	13,6	19,4	32.921	14,6	14,8	31.240	16,6	14,1	31.005	22,5	14,0	22.023	28,5	9,9	222.249	16,5
	AL	24.643	17,3	15,3	25.200	15,2	15,7	28.094	14,1	17,5	20.633	15,1	12,8	20.462	17,8	12,7	22.725	24,6	14,1	19.017	31,7	11,8	160.774	17,6
	NL	3.818	14,2	6,2	8.336	13,1	13,6	14.969	12,8	24,3	12.288	13,8	20,0	10.778	14,6	17,5	8.280	18,1	13,5	3.006	17,5	4,9	61.475	14,2

1997		1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500 +		Insgesamt								
	D	37.725	21,0	72,8	8.877	3,9	17,1	3.766	1,3	7,3	898	0,4	1,7	412	0,3	0,8	140	0,1	0,3	20	0,0	0,0	51.838	4,1
A	AL	30.622	21,0	75,3	6.103	3,7	15,0	2.647	1,4	6,5	767	0,6	1,9	387	0,4	1,0	135	0,2	0,3	20	0,0	0,0	40.681	4,8
	NL	7.103	20,7	63,7	2.774	4,2	24,9	1.119	1,0	10,0	131	0,2	1,2	25	0,0	0,2	5	0,0	0,0	0	0,0	0,0	11.157	2,8
B	D	3.724	2,1	81,3	627	0,3	13,7	185	0,1	4,0	23	0,0	0,5	16	0,0	0,3	4	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.579	0,4
	AL	3.223	2,2	82,8	482	0,3	12,4	150	0,1	3,9	21	0,0	0,5	11	0,0	0,3	4	0,0	0,1	0	0,0	0,0	3.891	0,5
	NL	501	1,5	72,8	145	0,2	21,1	35	0,0	5,1	2	0,0	0,3	5	0,0	0,7	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	688	0,2

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

C	D	23.895	13,3	19,6	24.914	10,8	20,4	26.606	8,9	21,8	15.445	7,6	12,7	12.623	7,7	10,3	11.812	10,1	9,7	6.710	11,3	5,5	122.005	9,7
	AL	20.173	13,9	22,3	18.532	11,3	20,5	17.943	9,5	19,8	10.120	8,2	11,2	8.542	8,5	9,4	9.424	11,3	10,4	5.741	12,0	6,3	90.475	10,6
	NL	3.722	10,9	11,8	6.382	9,6	20,2	8.663	7,8	27,5	5.325	6,7	16,9	4.081	6,5	12,9	2.388	7,1	7,6	969	8,2	3,1	31.530	7,9
D	D	6.948	3,9	7,5	10.008	4,3	10,8	15.554	5,2	16,8	15.844	7,8	17,1	16.461	10,0	17,8	16.534	14,1	17,9	11.094	18,7	12,0	92.443	7,4
	AL	5.719	3,9	8,7	7.187	4,4	11,0	9.585	5,1	14,6	9.828	7,9	15,0	10.606	10,5	16,2	13.052	15,6	19,9	9.563	20,1	14,6	65.540	7,7
	NL	1.229	3,6	4,6	2.821	4,2	10,5	5.969	5,4	22,2	6.016	7,6	22,4	5.855	9,3	21,8	3.482	10,3	12,9	1.531	13,0	5,7	26.903	6,7
E	D	2.950	1,6	8,8	4.032	1,8	12,0	6.438	2,1	19,2	6.296	3,1	18,8	6.055	3,7	18,1	5.340	4,6	16,0	2.257	3,8	6,7	33.468	2,7
	AL	2.570	1,8	10,1	3.216	2,0	12,6	4.635	2,5	18,2	4.548	3,7	17,8	4.412	4,4	17,3	4.215	5,0	16,5	1.913	4,0	7,5	25.509	3
	NL	380	1,1	4,8	816	1,2	10,3	1.803	1,6	22,7	1.748	2,2	22,0	1.643	2,6	20,6	1.125	3,3	14,1	444	3,8	5,6	7.959	2
F	D	3.929	2,2	4,6	11.437	5,0	13,5	21.857	7,3	25,7	17.388	8,5	20,5	15.508	9,4	18,3	10.168	8,7	12,0	5.664	9,5	6,7	84.951	6,8
	AL	3.270	2,2	5,2	8.759	5,4	13,9	15.521	8,2	24,7	12.040	9,7	19,2	10.387	10,3	16,5	7.935	9,5	12,6	4.887	10,3	7,8	62.799	7,3
	NL	659	1,9	3,0	2.678	4,0	12,1	6.336	5,7	28,6	5.348	6,7	24,1	4.121	6,5	18,6	2.233	6,6	10,1	777	6,6	3,5	22.152	5,5
G	D	68.392	38,0	12,0	114.662	49,8	20,1	146.451	48,8	25,7	92.407	45,4	16,2	73.724	44,9	13,0	49.325	42,1	8,7	24.255	40,8	4,3	569.216	45,4
	AL	54.035	37,1	14,5	79.814	48,8	21,4	88.695	46,9	23,8	53.206	42,9	14,3	43.211	42,8	11,6	33.277	39,8	8,9	19.936	41,8	5,4	372.174	43,6
	NL	14.357	41,9	7,3	34.848	52,2	17,7	57.756	52,2	29,3	39.201	49,2	19,9	30.513	48,3	15,5	16.048	47,6	8,1	4.319	36,6	2,2	197.042	49,3
H	D	24.892	13,8	11,6	48.597	21,1	22,7	66.494	22,2	31,1	34.618	17,0	16,2	23.674	14,4	11,1	11.915	10,2	5,6	3.842	6,5	1,8	214.032	17,1
	AL	19.070	13,1	14,3	33.203	20,3	24,8	40.417	21,4	30,2	18.510	14,9	13,9	12.102	12,0	9,1	7.404	8,9	5,5	2.910	6,1	2,2	133.616	15,6
	NL	5.822	17,0	7,2	15.394	23,1	19,1	26.077	23,5	32,4	16.108	20,2	20,0	11.572	18,3	14,4	4.511	13,4	5,6	932	7,9	1,2	80.416	20,1
I	D	913	0,5	3,2	2.168	0,9	7,7	4.738	1,6	16,8	5.778	2,8	20,5	6.402	3,9	22,7	5.806	5,0	20,6	2.392	4,0	8,5	28.197	2,2
	AL	706	0,5	3,7	1.514	0,9	7,9	2.878	1,5	15,1	3.582	2,9	18,8	4.252	4,2	22,3	4.280	5,1	22,4	1.881	3,9	9,9	19.093	2,2
	NL	207	0,6	2,3	654	1,0	7,2	1.860	1,7	20,4	2.196	2,8	24,1	2.150	3,4	23,6	1.526	4,5	16,8	511	4,3	5,6	9.104	2,3
J	D	13.082	7,3	19,6	16.408	7,1	24,5	14.093	4,7	21,1	7.605	3,7	11,4	7.503	4,6	11,2	5.566	4,7	8,3	2.646	4,5	4,0	66.903	5,3
	AL	11.697	8,0	24,2	13.217	8,1	27,3	8.847	4,7	18,3	4.302	3,5	8,9	4.198	4,2	8,7	4.009	4,8	8,3	2.115	4,4	4,4	48.385	5,7
	NL	1.385	4,0	7,5	3.191	4,8	17,2	5.246	4,7	28,3	3.303	4,1	17,8	3.305	5,2	17,8	1.557	4,6	8,4	531	4,5	2,9	18.518	4,6
K	D	25.840	14,4	14,7	39.556	17,2	22,6	41.987	14,0	24,0	24.626	12,1	14,1	18.802	11,4	10,7	13.367	11,4	7,6	11.028	18,5	6,3	175.206	14
	AL	19.590	13,5	17,9	25.845	15,8	23,6	22.715	12,0	20,8	13.187	10,6	12,1	10.539	10,4	9,6	8.227	9,8	7,5	9.322	19,6	8,5	109.425	12,8
	NL	6.250	18,2	9,5	13.711	20,5	20,8	19.272	17,4	29,3	11.439	14,4	17,4	8.263	13,1	12,6	5.140	15,2	7,8	1.706	14,5	2,6	65.781	16,4
L	D	3.665	2,0	4,3	7.933	3,4	9,3	19.139	6,4	22,5	19.780	9,7	23,3	17.343	10,6	20,4	12.671	10,8	14,9	4.347	7,3	5,1	84.878	6,8
	AL	2.972	2,0	4,8	6.035	3,7	9,8	13.838	7,3	22,4	13.625	11,0	22,1	12.120	12,0	19,7	9.357	11,2	15,2	3.708	7,8	6,0	61.655	7,2
	NL	693	2,0	3,0	1.898	2,8	8,2	5.301	4,8	22,8	6.155	7,7	26,5	5.223	8,3	22,5	3.314	9,8	14,3	639	5,4	2,8	23.223	5,8
M	D	22.689	12,6	10,7	37.029	16,1	17,5	55.628	18,6	26,3	41.600	20,4	19,7	30.330	18,5	14,3	17.718	15,1	8,4	6.481	10,9	3,1	211.475	16,9
	AL	18.324	12,6	12,7	26.825	16,4	18,5	37.338	19,7	25,8	27.271	22,0	18,8	19.046	18,8	13,2	12.221	14,6	8,4	3.717	7,8	2,6	144.742	16,9
	NL	4.365	12,7	6,5	10.204	15,3	15,3	18.290	16,5	27,4	14.329	18,0	21,5	11.284	17,8	16,9	5.497	16,3	8,2	2.764	23,4	4,1	66.733	16,7

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

	1998										Insgesamt													
	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +																	
N	D	9.572	5,3	11,3	18.731	8,1	22,1	23.349	7,8	27,6	13.665	6,7	16,2	10.180	6,2	12,0	6.217	5,3	7,3	2.877	4,8	3,4	84.591	6,7
	AL	7.641	5,2	15,7	12.675	7,7	26,0	12.586	6,7	25,8	6.155	5,0	12,6	4.468	4,4	9,2	3.280	3,9	6,7	1.887	4,0	3,9	48.692	5,7
	NIL	1.931	5,6	5,4	6.056	9,1	16,9	10.763	9,7	30,0	7.510	9,4	20,9	5.712	9,0	15,9	2.937	8,7	8,2	990	8,4	2,8	35.899	9
O	D	179.827	100,0	14,3	230.317	100,0	18,4	299.834	100,0	23,9	203.566	100,0	16,2	164.258	100,0	13,1	117.258	100,0	9,3	59.458	100,0	4,7	1.254.569	100
	AL	145.580	100,0	17,0	163.593	100,0	19,1	189.100	100,0	22,1	123.956	100,0	14,5	101.070	100,0	11,8	83.543	100,0	9,8	47.664	100,0	5,6	854.506	100
	NIL	34.247	100,0	8,6	66.724	100,0	16,7	110.734	100,0	27,7	79.610	100,0	19,9	63.239	100,0	15,8	33.715	100,0	8,4	11.794	100,0	2,9	400.063	100
P	D	107.532	59,8	10,9	185.891	80,7	18,9	253.723	84,6	25,8	171.356	84,2	17,4	134.797	82,1	13,7	88.768	75,7	9,0	41.634	70,0	4,2	983.701	78,4
	AL	85.840	59,0	13,1	131.289	80,3	20,1	158.775	84,0	24,3	103.220	83,3	15,8	81.524	80,7	12,5	60.928	72,9	9,3	32.340	67,8	4,9	653.916	76,5
	NIL	21.692	63,3	6,6	54.602	81,8	16,6	94.948	85,7	28,8	68.136	85,6	20,7	53.273	84,2	16,2	27.840	82,6	8,4	9.294	78,8	2,8	329.785	82,4
Q	D	30.843	17,2	14,4	34.922	15,2	16,3	42.160	14,1	19,7	31.289	15,4	14,6	29.084	17,7	13,6	28.346	24,2	13,2	17.804	29,9	8,3	214.448	17,1
	AL	25.892	17,8	16,6	25.719	15,7	16,5	27.528	14,6	17,6	19.948	16,1	12,8	19.148	18,9	12,3	22.476	26,9	14,4	15.304	32,1	9,8	156.015	18,3
	NIL	4.951	14,5	8,5	9.203	13,8	15,7	14.632	13,2	25,0	11.341	14,2	19,4	9.936	15,7	17,0	5.870	17,4	10,0	2.500	21,2	4,3	58.433	14,6

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

G	D	71.554	36,7	13,7	111.032	49,2	21,2	134.384	48,1	25,7	81.652	44,9	15,6	65.200	43,6	12,5	39.542	40,1	7,6	19.783	41,3	3,8	523.147	44,4
	AL	54.850	35,7	15,7	77.009	48,1	22,0	83.616	46,6	23,9	49.375	42,9	14,1	40.465	41,5	11,6	27.499	38,0	7,9	16.647	42,7	4,8	349.461	42,8
	NL	16.704	40,2	9,6	34.023	51,9	19,6	50.768	50,9	29,2	32.277	48,5	18,6	24.735	47,6	14,2	12.043	46,1	6,9	3.136	35,4	1,8	173.686	48,2
H	D	26.428	13,6	13,5	47.418	21,0	24,2	60.121	21,5	30,6	30.521	16,8	15,6	19.683	13,2	10,0	9.274	9,4	4,7	2.723	5,7	1,4	196.168	16,7
	AL	19.686	12,8	15,6	32.446	20,3	25,6	37.698	21,0	29,8	17.245	15,0	13,6	11.149	11,4	8,8	6.050	8,4	4,8	2.243	5,8	1,8	126.517	15,5
	NL	6.742	16,2	9,7	14.972	22,9	21,5	22.423	22,5	32,2	13.276	19,9	19,1	8.534	16,4	12,3	3.224	12,3	4,6	480	5,4	0,7	69.651	19,3
I	D	1.029	0,5	4,0	2.094	0,9	8,1	4.616	1,7	17,8	4.849	2,7	18,7	6.287	4,2	24,2	4.814	4,9	18,6	2.243	4,7	8,6	25.932	2,2
	AL	779	0,5	4,5	1.441	0,9	8,3	2.763	1,5	15,9	3.090	2,7	17,8	4.324	4,4	25,0	3.349	4,6	19,3	1.581	4,1	9,1	17.327	2,1
	NL	250	0,6	2,9	653	1,0	7,6	1.853	1,9	21,5	1.759	2,6	20,4	1.963	3,8	22,8	1.465	5,6	17,0	662	7,5	7,7	8.605	2,4
J	D	13.348	6,8	21,4	16.156	7,2	25,9	13.057	4,7	21,0	6.821	3,8	11,0	6.480	4,3	10,4	4.600	4,7	7,4	1.829	3,8	2,9	62.291	5,3
	AL	11.754	7,7	25,5	12.974	8,1	28,1	8.715	4,9	18,9	3.928	3,4	8,5	3.997	4,1	8,7	3.134	4,3	6,8	1.620	4,2	3,5	46.122	5,6
	NL	1.594	3,8	9,9	3.182	4,9	19,7	4.342	4,4	26,9	2.893	4,3	17,9	2.483	4,8	15,4	1.466	5,6	9,1	209	2,4	1,3	16.169	4,5
K	D	27.222	14,0	16,8	37.916	16,8	23,4	38.572	13,8	23,8	22.002	12,1	13,6	16.670	11,2	10,3	10.527	10,7	6,5	9.317	19,5	5,7	162.226	13,8
	AL	19.821	12,9	19,2	24.415	15,3	23,7	21.386	11,9	20,8	12.448	10,8	12,1	9.663	9,9	9,4	7.080	9,8	6,9	8.236	21,1	8,0	103.049	12,6
	NL	7.401	17,8	12,5	13.501	20,6	22,8	17.186	17,2	29,0	9.554	14,3	16,1	7.007	13,5	11,8	3.447	13,2	5,8	1.081	12,2	1,8	59.177	16,4
L	D	3.527	1,8	4,6	7.448	3,3	9,7	18.018	6,5	23,5	17.459	9,6	22,8	16.080	10,8	21,0	10.327	10,5	13,5	3.671	7,7	4,8	76.530	6,5
	AL	2.810	1,8	5,0	5.733	3,6	10,2	13.054	7,3	23,1	12.664	11,0	22,4	11.332	11,6	20,1	7.886	10,9	14,0	2.967	7,6	5,3	56.446	6,9
	NL	717	1,7	3,6	1.715	2,6	8,5	4.964	5,0	24,7	4.795	7,2	23,9	4.748	9,1	23,6	2.441	9,3	12,2	704	7,9	3,5	20.084	5,6
M	D	25.211	12,9	12,7	36.763	16,3	18,5	51.888	18,6	26,2	37.104	20,4	18,7	27.140	18,2	13,7	14.978	15,2	7,6	5.279	11,0	2,7	198.363	16,9
	AL	19.949	13,0	14,3	27.241	17,0	19,5	35.479	19,8	25,4	25.135	21,8	18,0	18.326	18,8	13,1	10.653	14,7	7,6	2.982	7,6	2,1	139.765	17,1
	NL	5.262	12,7	9,0	9.522	14,5	16,2	16.409	16,5	28,0	11.969	18,0	20,4	8.814	17,0	15,0	4.325	16,5	7,4	2.297	25,9	3,9	58.598	16,3
N	D	10.323	5,3	13,4	17.958	8,0	23,3	21.306	7,6	27,6	11.734	6,5	15,2	8.869	5,9	11,5	4.967	5,0	6,4	2.032	4,2	2,6	77.189	6,6
	AL	8.082	5,3	17,8	11.960	7,5	26,3	11.534	6,4	25,4	5.563	4,8	12,2	4.141	4,2	9,1	2.708	3,7	6,0	1.475	3,8	3,2	45.463	5,6
	NL	2.241	5,4	7,1	5.998	9,2	18,9	9.772	9,8	30,8	6.171	9,3	19,5	4.728	9,1	14,9	2.259	8,6	7,1	557	6,3	1,8	31.726	8,8
O	D	194.947	100,0	16,6	225.489	100,0	19,2	279.134	100,0	23,7	181.654	100,0	15,4	149.469	100,0	12,7	98.586	100,0	8,4	47.869	100,0	4,1	1.177.148	100
	AL	153.482	100,0	18,8	159.986	100,0	19,6	179.439	100,0	22,0	115.037	100,0	14,1	97.530	100,0	11,9	72.440	100,0	8,9	39.006	100,0	4,8	816.920	100
	NL	41.564	100,0	11,5	65.503	100,0	18,2	99.695	100,0	27,7	66.617	100,0	18,5	51.939	100,0	14,4	26.146	100,0	7,3	8.863	100,0	2,5	360.228	100
P	D	114.566	58,8	12,6	181.229	80,4	19,9	234.684	84,1	25,8	151.907	83,6	16,7	120.528	80,6	13,3	72.479	73,5	8,0	33.284	69,5	3,7	908.677	77,2
	AL	89.067	58,0	14,4	128.015	80,0	20,7	149.958	83,6	24,3	95.341	82,9	15,4	77.304	79,3	12,5	51.269	70,8	8,3	26.364	67,6	4,3	617.318	75,6
	NL	25.499	61,3	8,8	53.214	81,2	18,3	84.726	85,0	29,1	56.566	84,9	19,4	43.224	83,2	14,8	21.210	81,1	7,3	6.920	78,1	2,4	291.359	80,9
Q	D	33.575	17,2	16,2	35.181	15,6	16,9	40.928	14,7	19,7	28.872	15,9	13,9	28.525	19,1	13,7	25.982	26,4	12,5	14.569	30,4	7,0	207.632	17,6
	AL	27.393	17,8	18,0	25.629	16,0	16,8	26.899	15,0	17,7	18.926	16,5	12,4	19.841	20,3	13,0	21.048	29,1	13,8	12.626	32,4	8,3	152.362	18,7
	NL	6.182	14,9	11,2	9.552	14,6	17,3	14.029	14,1	25,4	9.946	14,9	18,0	8.684	16,7	15,7	4.934	18,9	8,9	1.943	21,9	3,5	55.270	15,3

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

1999	Stellung im Betrieb										Insgesamt												
	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +																
D	43.134	22,0	78,1	7.705	3,6	13,9	3.121	1,2	5,6	773	0,4	1,4	394	0,3	0,7	115	0,1	0,2	13	0,0	0,0	55.255	4,9
AL	32.448	21,7	78,6	5.321	3,5	12,9	2.344	1,3	5,7	678	0,6	1,6	371	0,4	0,9	112	0,2	0,3	13	0,0	0,0	41.287	5,3
NIL	10.686	22,8	76,5	2.384	3,8	17,1	777	0,9	5,6	95	0,2	0,7	23	0,0	0,2	3	0,0	0,0	0	0,0	0,0	13.968	4,1
D	4.371	2,2	85,0	575	0,3	11,2	136	0,1	2,6	39	0,0	0,8	17	0,0	0,3	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	5.141	0,5
AL	3.743	2,5	86,2	444	0,3	10,2	108	0,1	2,5	28	0,0	0,6	17	0,0	0,4	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.343	0,6
NIL	628	1,3	78,7	131	0,2	16,4	28	0,0	3,5	11	0,0	1,4	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	798	0,2
D	24.430	12,4	21,5	23.846	11,1	21,0	24.373	9,1	21,4	13.724	7,9	12,1	11.666	8,4	10,3	10.539	11,2	9,3	5.126	11,8	4,5	113.704	10,1
AL	19.616	13,1	23,0	17.616	11,6	20,7	16.906	9,6	19,8	9.363	8,4	11,0	8.443	9,2	9,9	8.638	12,6	10,1	4.603	13,0	5,4	85.185	10,9
NIL	4.814	10,3	16,9	6.230	9,9	21,8	7.467	8,2	26,2	4.361	7,0	15,3	3.223	6,8	11,3	1.901	7,6	6,7	523	6,6	1,8	28.519	8,3
D	7.833	4,0	9,1	9.786	4,6	11,4	14.819	5,6	17,3	14.866	8,5	17,4	15.757	11,3	18,4	14.170	15,1	16,5	8.391	19,3	9,8	85.622	7,6
AL	5.904	3,9	9,6	6.629	4,4	10,8	9.422	5,4	15,4	9.607	8,6	15,7	10.981	12,0	17,9	11.212	16,3	18,3	7.457	21,0	12,2	61.212	7,8
NIL	1.929	4,1	7,9	3.157	5,0	12,9	5.397	5,9	22,1	5.259	8,4	21,5	4.776	10,1	19,6	2.958	11,8	12,1	934	11,8	3,8	24.410	7,1
D	3.043	1,5	10,2	4.183	1,9	14,0	6.083	2,3	20,3	5.555	3,2	18,6	5.364	3,9	17,9	4.211	4,5	14,1	1.456	3,4	4,9	29.895	2,6
AL	2.491	1,7	11,0	3.242	2,1	14,3	4.346	2,5	19,2	4.021	3,6	17,7	3.992	4,3	17,6	3.363	4,9	14,8	1.218	3,4	5,4	22.673	2,9
NIL	552	1,2	7,6	941	1,5	13,0	1.737	1,9	24,1	1.534	2,5	21,2	1.372	2,9	19,0	848	3,4	11,7	238	3,0	3,3	7.222	2,1
D	4.132	2,1	5,6	10.722	5,0	14,6	19.215	7,2	26,1	15.379	8,8	20,9	12.272	8,8	16,7	8.026	8,6	10,9	3.815	8,8	5,2	73.561	6,5
AL	3.326	2,2	6,0	8.032	5,3	14,6	13.867	7,9	25,2	10.792	9,6	19,6	9.173	10,0	16,7	6.468	9,4	11,8	3.325	9,4	6,0	54.983	7
NIL	806	1,7	4,3	2.690	4,3	14,5	5.348	5,9	28,8	4.587	7,3	24,7	3.099	6,5	16,7	1.558	6,2	8,4	490	6,2	2,6	18.578	5,4
D	75.483	38,4	14,8	109.421	51,0	21,4	131.826	49,4	25,8	80.150	45,9	15,7	59.214	42,5	11,6	37.263	39,7	7,3	17.734	40,8	3,5	511.091	45,3
AL	55.674	37,2	16,2	75.574	49,8	22,0	84.077	47,9	24,5	49.157	43,9	14,3	37.483	40,8	10,9	26.106	38,0	7,6	14.717	41,4	4,3	342.788	43,7
NIL	19.809	42,2	11,8	33.847	53,7	20,1	47.749	52,3	28,4	30.993	49,6	18,4	21.731	45,8	12,9	11.157	44,4	6,6	3.017	38,1	1,8	168.303	48,9
D	27.986	14,2	14,7	46.144	21,5	24,3	58.126	21,8	30,6	29.749	17,0	15,7	17.654	12,7	9,3	7.978	8,5	4,2	2.210	5,1	1,2	189.847	16,8
AL	19.819	13,3	16,0	31.460	20,7	25,4	37.743	21,5	30,5	16.963	15,1	13,7	10.447	11,4	8,4	5.369	7,8	4,3	1.940	5,5	1,6	123.741	15,8
NIL	8.167	17,4	12,4	14.684	23,3	22,2	20.383	22,3	30,8	12.786	20,5	19,3	7.207	15,2	10,9	2.609	10,4	3,9	270	3,4	0,4	66.106	19,2
D	1.034	0,5	4,1	2.162	1,0	8,5	4.711	1,8	18,6	5.679	3,3	22,4	5.867	4,2	23,2	4.244	4,5	16,8	1.625	3,7	6,4	25.322	2,2
AL	692	0,5	4,1	1.435	0,9	8,4	2.895	1,6	17,0	3.746	3,3	22,0	3.884	4,2	22,8	3.060	4,5	17,9	1.341	3,8	7,9	17.053	2,2
NIL	342	0,7	4,1	727	1,2	8,8	1.816	2,0	22,0	1.933	3,1	23,4	1.983	4,2	24,0	1.184	4,7	14,3	284	3,6	3,4	8.269	2,4
D	14.302	7,3	23,8	15.732	7,3	26,2	12.675	4,8	21,1	6.738	3,9	11,2	5.355	3,8	8,9	4.024	4,3	6,7	1.269	2,9	2,1	60.095	5,3
AL	12.251	8,2	27,5	12.656	8,3	28,4	8.553	4,9	19,2	3.973	3,5	8,9	3.142	3,4	7,1	2.846	4,1	6,4	1.107	3,1	2,5	44.528	5,7
NIL	2.051	4,4	13,2	3.076	4,9	19,8	4.122	4,5	26,5	2.765	4,4	17,8	2.213	4,7	14,2	1.178	4,7	7,6	162	2,0	1,0	15.567	4,5
D	28.720	14,6	17,5	38.162	17,8	23,3	39.598	14,8	24,2	21.708	12,4	13,3	15.567	11,2	9,5	11.130	11,9	6,8	8.780	20,2	5,4	163.665	14,5
AL	20.233	13,5	19,3	24.660	16,3	23,6	22.770	13,0	21,8	12.561	11,2	12,0	9.342	10,2	8,9	7.290	10,6	7,0	7.718	21,7	7,4	104.574	13,3
NIL	8.487	18,1	14,4	13.502	21,4	22,8	16.828	18,4	28,5	9.147	14,6	15,5	6.225	13,1	10,5	3.840	15,3	6,5	1.062	13,4	1,8	59.091	17,2

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

	D	3.441	1,8	4,8	7.221	3,4	10,0	16.716	6,3	23,2	16.276	9,3	22,6	14.771	10,6	20,5	9.887	10,5	13,7	3.850	8,9	5,3	72.162	6,4
L	AL	2.679	1,8	5,1	5.363	3,5	10,1	12.116	6,9	22,9	11.914	10,6	22,5	10.668	11,6	20,2	7.541	11,0	14,3	2.611	7,4	4,9	52.892	6,7
	NL	762	1,6	4,0	1.858	2,9	9,6	4.600	5,0	23,9	4.362	7,0	22,6	4.103	8,6	21,3	2.346	9,3	12,2	1.239	15,6	6,4	19.270	5,6
	D	24.417	12,4	13,0	32.781	15,3	17,4	49.096	18,4	26,1	33.997	19,5	18,1	27.064	19,4	14,4	15.471	16,5	8,2	5.420	12,5	2,9	188.246	16,7
M	AL	18.853	12,6	14,3	24.162	15,9	18,4	34.015	19,4	25,9	23.400	20,9	17,8	17.667	19,2	13,4	10.367	15,1	7,9	3.018	8,5	2,3	131.482	16,8
	NL	5.564	11,9	9,8	8.619	13,7	15,2	15.081	16,5	26,6	10.597	17,0	18,7	9.397	19,8	16,6	5.104	20,3	9,0	2.402	30,3	4,2	56.764	16,5
	D	9.584	4,9	14,4	15.723	7,3	23,6	18.098	6,8	27,2	10.057	5,8	15,1	7.563	5,4	11,4	4.032	4,3	6,1	1.477	3,4	2,2	66.534	5,9
N	AL	7.428	5,0	18,2	10.653	7,0	26,1	10.389	5,9	25,5	5.021	4,5	12,3	3.722	4,1	9,1	2.412	3,5	5,9	1.162	3,3	2,8	40.787	5,2
	NL	2.156	4,6	8,4	5.070	8,0	19,7	7.709	8,4	29,9	5.036	8,1	19,6	3.841	8,1	14,9	1.620	6,4	6,3	315	4,0	1,2	25.747	7,5
	D	196.427	100,0	17,4	214.742	100,0	19,0	266.767	100,0	23,6	174.540	100,0	15,5	139.311	100,0	12,3	93.830	100,0	8,3	43.432	100,0	3,8	1.129.049	100
O	AL	149.483	100,0	19,0	151.673	100,0	19,3	175.474	100,0	22,4	112.067	100,0	14,3	91.849	100,0	11,7	68.681	100,0	8,8	35.513	100,0	4,5	784.740	100
	NL	46.944	100,0	13,6	63.069	100,0	18,3	91.293	100,0	26,5	62.473	100,0	18,1	47.462	100,0	13,8	25.149	100,0	7,3	7.919	100,0	2,3	344.309	100
	D	116.659	59,4	13,4	172.830	80,5	19,9	224.318	84,1	25,8	145.138	83,2	16,7	111.477	80,0	12,8	69.003	73,5	7,9	29.902	68,8	3,4	869.327	77
P	AL	87.772	58,7	14,8	121.663	80,2	20,5	146.694	83,6	24,7	92.391	82,4	15,6	72.037	78,4	12,2	48.716	70,9	8,2	23.440	66,0	4,0	592.713	75,5
	NL	28.887	61,5	10,4	51.167	81,1	18,5	77.624	85,0	28,1	52.747	84,4	19,1	39.440	83,1	14,3	20.287	80,7	7,3	6.462	81,6	2,3	276.614	80,3
	D	32.263	16,4	16,2	33.632	15,7	16,9	39.192	14,7	19,7	28.590	16,4	14,3	27.423	19,7	13,8	24.709	26,3	12,4	13.517	31,1	6,8	199.326	17,7
Q	AL	25.520	17,1	17,4	24.245	16,0	16,6	26.328	15,0	18,0	18.970	16,9	13,0	19.424	21,1	13,3	19.850	28,9	13,6	12.060	34,0	8,2	146.397	18,7
	NL	6.743	14,4	12,7	9.387	14,9	17,7	12.684	13,9	24,0	9.620	15,4	18,2	7.999	16,9	15,1	4.859	19,3	9,2	1.457	18,4	2,8	52.929	15,4

2000		1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500 +		Insgesamt								
A	D	44.332	22,2	79,9	7.217	3,5	13,0	2.740	1,1	4,9	722	0,5	1,3	372	0,3	0,7	100	0,1	0,2	13	0,0	0,0	55.496	5,2
	AL	32.283	21,6	79,5	5.122	3,4	12,6	2.108	1,2	5,2	645	0,6	1,6	357	0,4	0,9	98	0,1	0,2	13	0,0	0,0	40.626	5,3
	NL	12.049	23,8	81,0	2.095	3,5	14,1	632	0,8	4,3	77	0,1	0,5	15	0,0	0,1	2	0,0	0,0	0	0,0	0,0	14.870	4,8
B	D	4.354	2,2	84,9	586	0,3	11,4	103	0,0	2,0	31	0,0	0,6	52	0,0	1,0	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	5.129	0,5
	AL	3.688	2,5	85,3	480	0,3	11,1	80	0,0	1,8	23	0,0	0,5	52	0,1	1,2	3	0,0	0,1	0	0,0	0,0	4.326	0,6
	NL	666	1,3	82,9	106	0,2	13,2	23	0,0	2,9	8	0,0	1,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	803	0,3
C	D	25.230	12,6	22,6	23.661	11,3	21,2	23.385	9,4	20,9	13.085	8,2	11,7	11.104	8,7	9,9	10.220	11,7	9,1	5.013	13,5	4,5	111.698	10,4
	AL	19.716	13,2	23,4	17.414	11,7	20,6	16.793	9,9	19,9	9.356	8,7	11,1	8.304	9,4	9,8	8.639	13,0	10,2	4.108	14,5	4,9	84.330	11,1
	NL	5.514	10,9	20,1	6.247	10,5	22,8	6.592	8,4	24,1	3.729	7,2	13,6	2.800	7,1	10,2	1.581	7,6	5,8	905	10,2	3,3	27.368	8,8
D	D	8.056	4,0	9,8	10.059	4,8	12,2	14.661	5,9	17,8	14.189	8,9	17,2	14.953	11,7	18,1	14.306	16,4	17,3	6.307	16,9	7,6	82.531	7,7
	AL	6.066	4,1	10,2	6.928	4,6	11,6	9.689	5,7	16,2	9.428	8,7	15,8	10.879	12,3	18,2	11.673	17,6	19,5	5.073	17,9	8,5	59.736	7,9
	NL	1.990	3,9	8,7	3.131	5,2	13,7	4.972	6,3	21,8	4.761	9,2	20,9	4.074	10,4	17,9	2.633	12,7	11,6	1.234	14,0	5,4	22.795	7,4

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

E	D	3.269	1,6	11,5	4.043	1,9	14,2	5.744	2,3	20,2	5.329	3,3	18,8	5.067	4,0	17,9	3.916	4,5	13,8	1.006	2,7	3,5	28.374	2,7
	AL	2.645	1,8	12,2	3.130	2,1	14,4	4.123	2,4	19,0	3.941	3,6	18,1	3.847	4,4	17,7	3.192	4,8	14,7	857	3,0	3,9	21.735	2,9
	NL	624	1,2	9,4	913	1,5	13,8	1.621	2,1	24,4	1.388	2,7	20,9	1.220	3,1	18,4	724	3,5	10,9	149	1,7	2,2	6.639	2,1
F	D	4.193	2,1	6,2	10.132	4,8	14,9	18.041	7,3	26,5	13.960	8,7	20,5	11.146	8,7	16,4	7.609	8,7	11,2	2.954	7,9	4,3	68.035	6,4
	AL	3.235	2,2	6,3	7.708	5,2	15,0	13.168	7,8	25,6	10.188	9,4	19,8	8.404	9,5	16,3	6.343	9,5	12,3	2.399	8,5	4,7	51.445	6,8
	NL	958	1,9	5,8	2.424	4,1	14,6	4.873	6,2	29,4	3.772	7,3	22,7	2.742	7,0	16,5	1.266	6,1	7,6	555	6,3	3,3	16.590	5,4
G	D	76.387	38,2	15,9	106.595	51,0	22,2	122.794	49,4	25,6	72.484	45,3	15,1	54.539	42,7	11,3	32.893	37,7	6,8	14.884	40,0	3,1	480.576	44,9
	AL	55.299	37,1	16,7	74.390	49,8	22,4	81.615	48,1	24,6	47.180	43,6	14,2	36.821	41,6	11,1	24.288	36,5	7,3	12.504	44,1	3,8	332.097	43,7
	NL	21.088	41,6	14,2	32.205	53,9	21,7	41.179	52,3	27,7	25.304	48,9	17,0	17.718	45,1	11,9	8.605	41,6	5,8	2.380	26,9	1,6	148.479	47,9
H	D	28.117	14,1	16,0	45.059	21,5	25,6	53.499	21,5	30,4	25.554	16,0	14,5	15.179	11,9	8,6	6.743	7,7	3,8	1.772	4,8	1,0	175.923	16,4
	AL	19.427	13,0	16,3	30.693	20,5	25,8	36.112	21,3	30,4	16.144	14,9	13,6	9.734	11,0	8,2	5.149	7,7	4,3	1.599	5,6	1,3	118.858	15,6
	NL	8.690	17,2	15,2	14.366	24,0	25,2	17.387	22,1	30,5	9.410	18,2	16,5	5.445	13,8	9,5	1.594	7,7	2,8	173	2,0	0,3	57.065	18,4
I	D	1.048	0,5	4,3	2.084	1,0	8,5	4.522	1,8	18,5	5.356	3,3	22,0	6.039	4,7	24,8	4.193	4,8	17,2	1.149	3,1	4,7	24.391	2,3
	AL	727	0,5	4,3	1.481	1,0	8,7	2.873	1,7	16,9	3.608	3,3	21,3	4.237	4,8	25,0	3.217	4,8	19,0	823	2,9	4,9	16.966	2,2
	NL	321	0,6	4,3	603	1,0	8,1	1.649	2,1	22,2	1.748	3,4	23,5	1.802	4,6	24,3	976	4,7	13,1	326	3,7	4,4	7.425	2,4
J	D	14.391	7,2	25,7	15.414	7,4	27,5	11.748	4,7	21,0	5.811	3,6	10,4	4.574	3,6	8,2	3.246	3,7	5,8	841	2,3	1,5	56.025	5,2
	AL	12.249	8,2	28,7	12.564	8,4	29,5	8.374	4,9	19,6	3.507	3,2	8,2	2.975	3,4	7,0	2.205	3,3	5,2	784	2,8	1,8	42.658	5,6
	NL	2.142	4,2	16,0	2.850	4,8	21,3	3.374	4,3	25,2	2.304	4,5	17,2	1.599	4,1	12,0	1.041	5,0	7,8	57	0,6	0,4	13.367	4,3
K	D	29.360	14,7	18,7	36.790	17,6	23,4	37.473	15,1	23,8	20.532	12,8	13,0	14.918	11,7	9,5	10.163	11,7	6,5	8.113	21,8	5,2	157.349	14,7
	AL	20.237	13,6	19,4	24.197	16,2	23,2	23.032	13,6	22,1	12.604	11,7	12,1	9.816	11,1	9,4	7.122	10,7	6,8	7.214	25,4	6,9	104.222	13,7
	NL	9.123	18,0	17,2	12.593	21,1	23,7	14.441	18,3	27,2	7.928	15,3	14,9	5.102	13,0	9,6	3.041	14,7	5,7	899	10,2	1,7	53.127	17,2
L	D	3.471	1,7	5,2	7.248	3,5	10,8	15.552	6,3	23,3	15.231	9,5	22,8	13.829	10,8	20,7	8.548	9,8	12,8	3.009	8,1	4,5	66.888	6,3
	AL	2.659	1,8	5,4	5.455	3,7	11,0	11.224	6,6	22,7	11.317	10,5	22,9	10.059	11,4	20,4	6.595	9,9	13,4	2.084	7,3	4,2	49.393	6,5
	NL	812	1,6	4,6	1.793	3,0	10,2	4.328	5,5	24,7	3.914	7,6	22,4	3.770	9,6	21,5	1.953	9,4	11,2	925	10,5	5,3	17.495	5,6
M	D	24.665	12,3	13,9	32.418	15,5	18,2	45.013	18,1	25,3	31.534	19,7	17,7	23.950	18,7	13,5	14.535	16,7	8,2	5.562	14,9	3,1	177.677	16,6
	AL	19.061	12,8	15,1	24.094	16,1	19,0	32.272	19,0	25,5	22.532	20,8	17,8	16.259	18,4	12,9	9.878	14,9	7,8	2.395	8,4	1,9	126.491	16,6
	NL	5.604	11,1	10,9	8.324	13,9	16,3	12.741	16,2	24,9	9.002	17,4	17,6	7.691	19,6	15,0	4.657	22,5	9,1	3.167	35,8	6,2	51.186	16,5
N	D	9.352	4,7	15,6	14.471	6,9	24,1	16.019	6,4	26,7	8.551	5,3	14,3	6.556	5,1	10,9	3.581	4,1	6,0	1.472	4,0	2,5	60.002	5,6
	AL	7.200	4,8	18,5	10.161	6,8	26,0	9.936	5,9	25,5	4.850	4,5	12,4	3.491	3,9	8,9	2.366	3,6	6,1	1.020	3,6	2,6	39.024	5,1
	NL	2.152	4,2	10,3	4.310	7,2	20,5	6.083	7,7	29,0	3.701	7,2	17,6	3.065	7,8	14,6	1.215	5,9	5,8	452	5,1	2,2	20.978	6,8
O	D	199.838	100,0	18,7	209.182	100,0	19,6	248.500	100,0	23,2	159.885	100,0	14,9	127.739	100,0	11,9	87.163	100,0	8,1	37.211	100,0	3,5	1.069.518	100
	AL	149.193	100,0	19,6	149.427	100,0	19,7	169.784	100,0	22,3	108.143	100,0	14,2	88.414	100,0	11,6	66.480	100,0	8,7	28.369	100,0	3,7	759.810	100
	NL	50.645	100,0	16,4	59.755	100,0	19,3	78.716	100,0	25,4	51.742	100,0	16,7	39.325	100,0	12,7	20.683	100,0	6,7	8.842	100,0	2,9	309.708	100

noch Tabelle 14: Beschäftigte im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb und Betriebsgröße

	D	117.866	59,0	14,5	167.659	80,1	20,6	207.611	83,5	25,5	131.858	82,5	16,2	101.258	79,3	12,4	62.534	71,7	7,7	25.878	69,5	3,2	814.664	76,2
P	AL	87.440	58,6	15,3	119.483	80,0	20,9	141.114	83,1	24,7	88.691	82,0	15,5	68.822	77,8	12,1	46.067	69,3	8,1	19.175	67,6	3,4	570.792	75,1
	NL	30.426	60,1	12,5	48.176	80,6	19,8	66.497	84,5	27,3	43.167	83,4	17,7	32.436	82,5	13,3	16.467	79,6	6,8	6.703	75,8	2,7	243.872	78,7
Q	D	33.286	16,7	17,1	33.720	16,1	17,4	38.046	15,3	19,6	27.274	17,1	14,0	26.057	20,4	13,4	24.526	28,1	12,6	11.320	30,4	5,8	194.229	18,2
	AL	25.782	17,3	17,9	24.342	16,3	16,9	26.482	15,6	18,4	18.784	17,4	13,0	19.183	21,7	13,3	20.312	30,6	14,1	9.181	32,4	6,4	144.066	19
	NL	7.504	14,8	15,0	9.378	15,7	18,7	11.564	14,7	23,1	8.490	16,4	16,9	6.874	17,5	13,7	4.214	20,4	8,4	2.139	24,2	4,3	50.163	16,2

A = Tätige Inhaber und Mitinhaber (auch selbstständige Handwerker)

B = Unbezahlt mithelfende Angehörige

C = Kaufmännische Angestellte einschließlich Auszubildende

D = Technische Angestellte einschließlich Auszubildende

E = Angestelltenversicherungspflichtige Poliere, Schachtmeister und Meister

F = Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter

G = Facharbeiter (ohne Arbeiter mit angelernten Spezialtätigkeiten; = H - L)

H = Maurer

I = Betonbauer

J = Zimmerer

K = Übrige Baufacharbeiter

L = Baumaschinenführer und -warte, geprüfte Berufskraftfahrer

M = Fachwerker, Werker, Baumaschinen und Arbeiter mit angelernten Spezialtätigkeiten

N = Gewerblich Auszubildende, Umschüler, Anlernlinge und Praktikanten

O = Beschäftigte insgesamt

P = Lohnempfänger

Q = Gehaltsempfänger

* Stichtagserhebungen - Ende Juni.

erste Spalte = absolute Zahlen

zweite Spalte = Prozent von allen Beschäftigten in dieser Betriebsgrößenklasse – vertikales Total

dritte Spalte = Prozent dieser Betriebsgrößenklasse an allen Beschäftigten in dieser Stellung – horizontales Total

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Tabelle 15: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb (alte Länder)

	A		B		C		D		E		F		G		H
1991	100,0	9,0	100,0	6,3	100,0	2,8	100,0	7,3	100,0	48,7	100,0	17,7	100,0	3,3	100,0
1992	103,6	9,2	105,3	6,5	103,1	2,9	101,3	7,3	99,7	47,7	105,2	18,3	101,9	3,4	101,7
1993	107,0	9,5	109,4	6,7	103,9	2,9	101,3	7,2	99,5	47,4	103,7	17,9	111,0	3,6	102,2
1994	109,0	9,6	112,5	6,9	102,6	2,8	99,5	7,1	99,5	47,1	102,9	17,7	123,2	4,0	102,8
1995	111,1	10,0	112,4	7,0	99,3	2,8	96,3	7,0	95,7	46,3	98,0	17,2	142,9	4,8	100,6
1996	96,2	10,2	100,9	7,5	88,9	3,0	86,0	7,4	77,1	44,0	85,2	17,7	137,4	5,4	85,3
1997	93,8	10,6	97,3	7,7	84,0	3,0	80,4	7,3	71,5	43,6	76,6	16,9	136,2	5,7	79,9
1998	93,0	11,0	93,1	7,7	79,2	2,9	75,0	7,2	67,1	42,8	74,0	17,1	127,1	5,6	76,4
1999	88,3	10,9	90,9	7,8	74,7	2,9	70,4	7,0	65,8	43,7	69,6	16,8	114,1	5,2	73,4
2000	87,4	11,1	88,7	7,9	71,6	2,9	65,9	6,8	63,8	43,7	66,9	16,6	109,1	5,1	71,1
00/91	- 12,6	+ 23,0	- 11,3	+ 24,8	- 28,4	+ 0,7	- 34,1	- 7,3	- 36,2	- 10,2	- 33,1	- 5,8	+ 9,1	+ 53,5	- 28,9

Tabelle 16: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Stellung im Betrieb (neue Länder)

	A		B		C		D		E		F		G		H
1991	100,0	9,0	100,0	7,8	100,0	2,0	100,0	5,5	100,0	55,6	100,0	11,1	100,0	7,3	100,0
1992	88,2	7,6	91,5	6,9	102,7	1,9	117,9	6,2	101,0	53,9	128,5	13,7	113,3	7,9	104,2
1993	92,1	7,3	94,8	6,5	116,6	2,0	127,9	6,2	108,2	52,7	163,6	16,0	117,1	7,5	114,1
1994	103,0	7,0	112,3	6,6	124,3	1,8	153,9	6,4	124,8	52,2	205,3	17,2	124,2	6,8	132,9
1995	116,3	7,4	120,1	6,6	133,7	1,8	162,5	6,3	129,0	50,3	234,6	18,4	139,8	7,2	142,4
1996	110,2	7,5	113,1	6,7	131,9	2,0	141,7	5,9	118,9	49,9	206,7	17,4	151,5	8,3	132,4
1997	106,7	7,9	105,2	6,7	123,9	2,0	123,0	5,5	108,3	49,3	182,9	16,7	150,5	9,0	122,3
1998	101,3	8,3	99,1	7,0	117,5	2,1	109,9	5,5	95,5	48,2	160,6	16,3	133,0	8,8	110,1
1999	96,5	8,3	95,5	7,1	112,5	2,1	103,1	5,4	92,5	48,9	155,6	16,5	107,9	7,5	105,2
2000	92,6	8,8	89,2	7,4	103,4	2,1	92,1	5,4	81,6	47,9	140,3	16,5	87,9	6,8	94,7
00/91	- 7,4	- 2,2	- 10,8	- 5,8	+ 3,4	+ 9,2	- 7,9	- 2,7	- 18,4	- 13,8	+ 40,3	+ 48,2	- 12,1	- 7,1	- 5,3

Stichtagserhebung, jeweils Ende Juni. Linke Spalte: 1991 = 100. Rechte Spalte: Anteil der jeweiligen Beschäftigtengruppe an H. Letzte Zeile: Veränderung über den Gesamtzeitraum (die hier berechnete Veränderung des Anteils der jeweiligen Betriebsgrößenklasse über den gesamten Beobachtungszeitraum bezieht sich auf genauere Ausgangswerte, für die drei Stellen hinter dem Komma zur Berechnung verwendet wurden; deshalb kann es zu Unstimmigkeiten mit den Zahlen in den Tabellen kommen).

A = Kaufmännische Angestellte (einschließlich Auszubildende)

B = Technische Angestellte (einschließlich Auszubildende)

C = Angestelltenversicherungspflichtige Poliere, Schachtmeister und Meister

D = Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter

E = Facharbeiter (ohne Arbeiter mit angelernten Spezialtätigkeiten)

F = Fachwerker, Werker, Baumaschinisten und Arbeiter mit angelernten Spezialtätigkeiten

G = Gewerbliche Auszubildende, Umschüler, Anlernlinge und Praktikanten

H = Beschäftigte insgesamt (einschließlich tätige Inhaber und Mitinhaber sowie unbezahlt mithelfende Angehörige)

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Tabelle 17: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	15,2	100,0	17,3	100,0	20,8	100,0	15,2	100,0	12,9	100,0	11,2	100,0	7,4	100,0
1992	99,7	14,9	99,8	17,0	102,1	20,9	101,7	15,2	102,1	13,0	103,6	11,5	104,9	7,6	101,7
1993	99,4	14,8	101,4	17,1	103,9	21,1	102,6	15,2	101,1	12,8	100,5	11,1	109,0	7,9	102,2
1994	100,8	14,9	105,8	17,8	104,7	21,2	103,1	15,2	100,8	12,7	97,1	10,6	106,1	7,6	102,8
1995	101,7	15,4	105,3	18,1	103,8	21,4	100,4	15,1	95,5	12,3	94,1	10,5	98,3	7,2	100,6
1996	87,7	15,7	89,6	18,1	89,8	21,9	84,5	15,0	82,9	12,6	76,7	10,1	76,0	6,6	85,3
1997	89,5	17,0	88,6	19,1	85,1	22,1	76,5	14,5	73,0	11,8	69,5	9,8	60,3	5,6	79,9
1998	94,4	18,8	86,7	19,6	80,7	22,0	71,0	14,1	70,5	11,9	60,3	8,9	49,4	4,8	76,4
1999	91,9	19,0	82,2	19,3	78,9	22,4	69,1	14,3	66,4	11,7	57,1	8,8	45,0	4,5	73,4
2000	91,8	19,6	80,9	19,7	76,4	22,3	66,7	14,2	63,9	11,6	55,3	8,7	35,9	3,7	71,1
00/91	- 8,2	+ 29,1	- 19,1	+ 13,9	- 23,6	+ 7,5	- 33,3	- 6,1	- 36,1	- 10,1	- 44,7	- 22,2	- 64,1	- 49,5	- 28,9

Tabelle 18: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	4,9	100,0	5,5	100,0	10,1	100,0	11,6	100,0	18,4	100,0	22,2	100,0	27,3	100,0
1992	102,3	4,8	165,7	8,8	170,2	16,6	143,6	16,0	111,3	19,6	85,9	18,3	60,9	15,9	104,2
1993	115,9	4,9	229,0	11,1	239,4	21,3	177,1	18,0	124,1	20,0	70,4	13,7	46,0	11,0	114,1
1994	135,7	5,0	293,3	12,2	325,5	24,8	230,6	20,1	143,1	19,8	67,8	11,3	32,7	6,7	132,9
1995	159,5	5,5	339,3	13,2	365,6	26,0	251,2	20,5	137,6	17,8	71,8	11,2	31,0	5,9	142,4
1996	168,7	6,2	350,3	14,6	352,7	27,0	234,0	20,5	122,9	17,1	63,1	10,6	19,3	4,0	132,4
1997	215,1	8,6	368,4	16,7	333,6	27,7	209,8	19,9	105,1	15,8	46,5	8,4	13,2	2,9	122,3
1998	261,0	11,5	361,6	18,2	300,4	27,7	175,6	18,5	86,3	14,4	36,0	7,3	9,9	2,5	110,1
1999	294,8	13,6	348,2	18,3	275,1	26,5	164,7	18,1	78,9	13,8	34,7	7,3	8,9	2,3	105,2
2000	318,0	16,4	329,9	19,3	237,2	25,4	136,4	16,7	65,4	12,7	28,5	6,7	9,9	2,9	94,7
00/91	+ 218,0	+ 236,0	+ 229,9	+ 122,0	+ 137,2	+ 150,6	+ 36,4	+ 44,1	- 34,6	- 30,9	- 71,5	- 69,9	- 90,1	- 89,5	- 5,3

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 19: Kaufmännische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	21,5	100,0	19,6	100,0	19,2	100,0	11,3	100,0	10,0	100,0	10,7	100,0	7,6	100,0
1992	100,5	20,9	100,8	19,1	104,3	19,3	104,9	11,4	104,1	10,1	104,0	10,8	114,0	8,4	103,6
1993	100,4	20,2	103,8	19,0	108,6	19,5	110,2	11,6	105,9	9,9	105,8	10,6	128,9	9,2	107,0
1994	101,9	20,1	109,4	19,7	109,9	19,3	112,7	11,7	112,0	10,3	103,7	10,2	124,1	8,7	109,0
1995	105,6	20,4	111,4	19,7	113,1	19,5	115,6	11,7	108,0	9,8	105,8	10,2	125,3	8,6	111,1
1996	94,1	21,0	98,0	20,0	99,6	19,9	97,6	11,4	93,9	9,8	90,0	10,0	98,8	7,8	96,2
1997	97,3	22,3	97,9	20,5	96,9	19,8	93,0	11,2	88,2	9,4	90,9	10,4	78,0	6,3	93,8
1998	103,4	23,9	98,7	20,8	93,9	19,4	87,9	10,7	88,5	9,6	86,0	9,9	69,6	5,7	93,0
1999	94,6	23,0	93,1	20,7	91,3	19,8	86,1	11,0	87,1	9,9	83,4	10,1	62,5	5,4	88,3
2000	95,1	23,4	92,0	20,6	90,7	19,9	86,0	11,1	85,7	9,8	83,4	10,2	55,8	4,9	87,4
00/91	- 4,9	+ 8,8	- 8,0	+ 5,2	- 9,3	+ 3,8	- 14,0	- 1,6	- 14,3	- 2,0	- 16,6	- 4,6	- 44,2	- 36,2	- 12,6

Tabelle 20: Kaufmännische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	3,5	100,0	4,2	100,0	8,8	100,0	10,2	100,0	18,0	100,0	22,0	100,0	33,4	100,0
1992	118,2	4,7	183,6	8,7	157,3	15,6	124,3	14,4	90,7	18,5	74,6	18,6	51,6	19,5	88,2
1993	162,0	6,1	284,0	12,9	220,1	21,0	147,8	16,4	89,0	17,4	55,5	13,3	36,0	13,0	92,1
1994	190,5	6,5	360,9	14,6	295,0	25,1	179,4	17,8	95,1	16,6	51,5	11,0	26,0	8,4	103,0
1995	243,8	7,3	424,9	15,2	346,5	26,1	199,6	17,5	93,7	14,5	61,5	11,6	26,7	7,7	116,3
1996	278,8	8,8	465,9	17,6	342,8	27,3	192,6	17,8	83,3	13,6	55,2	11,0	12,7	3,8	110,2
1997	360,7	11,8	517,6	20,2	334,3	27,5	176,7	16,9	76,8	12,9	36,7	7,6	9,8	3,1	106,7
1998	436,5	15,1	525,9	21,7	310,8	26,9	154,7	15,6	66,2	11,8	30,7	6,7	7,2	2,4	101,3
1999	466,5	16,9	505,3	21,8	288,2	26,2	144,7	15,3	60,6	11,3	29,2	6,7	5,3	1,8	96,5
2000	534,3	20,1	506,7	22,8	254,4	24,1	123,8	13,6	52,7	10,2	24,3	5,8	9,2	3,3	92,6
00/91	+ 434,3	+ 477,0	+ 406,7	+ 447,1	+ 154,4	+ 174,7	+ 23,8	+ 33,6	- 47,3	- 43,1	- 75,7	- 73,8	- 90,8	- 90,1	- 7,4

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 21: Kaufmännische Angestellte: Gewichtete Anteile* im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	1,41	0,71	1,13	0,76	0,92	0,87	0,74	0,88	0,78	0,98	0,96	0,99	1,03	1,22
1992	1,40	0,98	1,12	0,99	0,92	0,94	0,75	0,90	0,78	0,94	0,94	1,02	1,11	1,23
1993	1,36	1,24	1,11	1,16	0,92	0,99	0,76	0,91	0,77	0,87	0,95	0,97	1,16	1,18
1994	1,35	1,30	1,11	1,20	0,91	1,01	0,77	0,89	0,81	0,84	0,96	0,97	1,14	1,25
1995	1,32	1,33	1,09	1,15	0,91	1,00	0,77	0,85	0,80	0,81	0,97	1,04	1,19	1,31
1996	1,34	1,42	1,10	1,21	0,91	1,01	0,76	0,87	0,78	0,80	0,99	1,04	1,18	0,95
1997	1,31	1,37	1,07	1,21	0,90	0,99	0,77	0,85	0,80	0,82	1,06	0,90	1,13	1,07
1998	1,27	1,31	1,06	1,19	0,88	0,97	0,76	0,84	0,81	0,82	1,11	0,92	1,19	0,96
1999	1,21	1,24	1,07	1,19	0,88	0,99	0,77	0,85	0,85	0,82	1,15	0,92	1,20	0,78
2000	1,19	1,23	1,05	1,18	0,89	0,95	0,78	0,81	0,84	0,80	1,17	0,87	1,32	1,14

* Der gewichtete Anteil wurde berechnet, indem der Anteil der Beschäftigtengruppe in einer Betriebsgrößenklasse vom Gesamt dieser Beschäftigtengruppe ins Verhältnis des Anteils des Totals der jeweiligen Betriebsgrößenklasse vom Total aller Betriebsgrößenklassen gesetzt wurde. Ein Wert 1,0 drückt die exakte Ausgewogenheit beider Werte aus, ein Wert < 1 die unterdurchschnittliche Beschäftigung der jeweiligen Beschäftigtengruppe in der jeweiligen Betriebsgrößenklasse und ein Wert > 1 die überdurchschnittliche Beschäftigung der jeweiligen Beschäftigtengruppe in der jeweiligen Betriebsgrößenklasse. (Als Beispiel: 1991 arbeiteten 15,2 vH aller am Bau tätigen Personen in Betrieben zwischen 1 und 9 Beschäftigten. Diese Betriebe beschäftigten zur gleichen Zeit 21,5 vH aller am Bau tätigen kaufmännischen Angestellten. Daraus folgt ein gewichteter Anteil dieser Beschäftigtengruppe in dieser Betriebsgrößenklasse von 1,41 (21,5 / 15,2).

Quelle: Statistisches Bundesamt (a); eigene Berechnungen.

Tabelle 22: Technische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	8,3	100,0	9,8	100,0	13,5	100,0	13,8	100,0	16,3	100,0	20,3	100,0	17,9	100,0
1992	103,3	8,2	105,0	9,8	104,3	13,4	103,8	13,6	103,8	16,1	101,7	19,6	113,9	19,4	105,3
1993	104,8	8,0	109,5	9,8	108,7	13,4	109,5	13,8	110,5	16,5	99,2	18,4	122,4	20,1	109,4
1994	108,8	8,1	117,5	10,2	111,2	13,4	114,4	14,1	116,1	16,8	102,7	18,5	118,7	18,9	112,5
1995	108,1	8,0	117,0	10,2	114,5	13,8	115,0	14,2	112,9	16,4	105,5	19,0	115,6	18,4	112,4
1996	91,7	7,6	100,6	9,8	106,3	14,2	107,6	14,7	103,5	16,7	98,0	19,7	97,2	17,3	100,9
1997	102,1	8,7	108,8	11,0	105,4	14,6	105,6	15,0	96,6	16,2	95,5	19,9	79,2	14,6	97,3
1998	106,3	9,5	105,1	11,1	104,7	15,2	100,6	14,9	102,7	18,0	88,8	19,4	62,1	12,0	93,1
1999	105,4	9,6	100,3	10,8	103,6	15,4	103,2	15,7	100,1	17,9	82,0	18,3	61,7	12,2	90,9
2000	108,2	10,2	104,9	11,6	106,5	16,2	101,3	15,8	99,1	18,2	85,4	19,5	42,0	8,5	88,7
00/91	+ 8,2	+ 22,0	+ 4,9	+ 18,2	+ 6,5	+ 20,1	+ 1,3	+ 14,2	- 0,9	+ 11,7	- 14,6	- 3,7	- 58,0	- 52,6	- 11,3

Tabelle 23: Technische Angestellte: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	1,3	100,0	2,6	100,0	8,1	100,0	11,0	100,0	20,4	100,0	25,8	100,0	30,8	100,0
1992	88,1	1,3	144,8	4,1	148,9	13,2	133,8	16,1	97,1	21,6	80,4	22,6	62,5	21,1	91,5
1993	129,2	1,8	213,6	5,8	198,9	17,0	164,8	19,2	107,0	23,0	66,3	18,0	46,5	15,1	94,8
1994	201,2	2,4	321,9	7,4	268,4	19,3	211,2	20,8	132,8	24,1	69,1	15,9	37,2	10,2	112,3
1995	259,2	2,8	383,3	8,3	312,8	21,1	233,4	21,5	133,0	22,6	75,3	16,2	29,7	7,6	120,1
1996	280,1	3,3	390,8	9,0	294,0	21,1	229,7	22,4	122,0	22,0	71,3	16,2	22,3	6,1	113,1
1997	365,8	4,6	425,5	10,5	288,4	22,2	213,1	22,4	112,5	21,8	52,9	12,9	19,4	5,7	105,2
1998	499,1	6,6	462,7	12,1	288,6	23,6	187,2	20,9	99,2	20,4	44,6	11,6	15,6	4,9	99,1
1999	574,1	7,9	476,2	12,9	260,7	22,1	186,3	21,5	91,7	19,6	44,9	12,1	11,9	3,8	95,5
2000	592,3	8,7	472,2	13,7	240,2	21,8	168,7	20,9	78,3	17,9	40,0	11,6	15,7	5,4	89,2
00/91	+ 492,3	+ 564,8	+ 372,2	+ 429,7	+ 140,2	+ 169,4	+ 68,7	+ 89,2	- 21,7	- 12,2	- 60,0	- 55,2	- 84,3	- 82,4	- 10,8

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 24: Technische Angestellte: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,55	0,27	0,57	0,47	0,65	0,80	0,91	0,95	1,26	1,11	1,81	1,16	2,42	1,13
1992	0,55	0,27	0,58	0,47	0,64	0,80	0,89	1,01	1,24	1,10	1,70	1,23	2,55	1,33
1993	0,54	0,37	0,57	0,52	0,64	0,80	0,91	1,07	1,29	1,15	1,66	1,31	2,54	1,37
1994	0,54	0,48	0,57	0,61	0,63	0,78	0,93	1,03	1,32	1,22	1,75	1,41	2,49	1,52
1995	0,52	0,51	0,56	0,63	0,64	0,81	0,94	1,05	1,33	1,27	1,81	1,45	2,56	1,29
1996	0,48	0,53	0,54	0,62	0,65	0,78	0,98	1,09	1,33	1,29	1,95	1,53	2,62	1,53
1997	0,51	0,53	0,58	0,63	0,66	0,80	1,03	1,13	1,37	1,38	2,03	1,54	2,61	1,97
1998	0,51	0,57	0,57	0,66	0,69	0,85	1,06	1,13	1,51	1,42	2,18	1,59	2,50	1,96
1999	0,51	0,58	0,56	0,70	0,69	0,83	1,10	1,19	1,53	1,42	2,08	1,66	2,71	1,65
2000	0,52	0,53	0,59	0,71	0,73	0,86	1,11	1,25	1,57	1,41	2,24	1,73	2,30	1,86

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 25: Poliere, Schachtmeister, Meister (angestelltenversicherungspflichtig): Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	8,3	100,0	10,3	100,0	16,5	100,0	17,4	100,0	18,3	100,0	17,9	100,0	11,4	100,0
1992	104,8	8,4	104,1	10,4	100,9	16,1	101,3	17,1	100,9	17,9	105,7	18,3	106,4	11,7	103,1
1993	105,4	8,4	109,5	10,8	100,6	15,9	102,3	17,2	100,5	17,7	103,4	17,8	111,0	12,1	103,9
1994	100,8	8,1	113,2	11,3	102,0	16,4	101,4	17,2	102,1	18,2	99,4	17,3	103,2	11,4	102,6
1995	105,6	8,8	116,0	12,0	100,1	16,6	96,0	16,8	92,6	17,1	97,7	17,6	97,0	11,1	99,3
1996	98,5	9,2	99,0	11,5	92,8	17,2	90,7	17,8	86,5	17,8	85,5	17,2	73,5	9,4	88,9
1997	102,1	10,1	102,9	12,6	92,8	18,2	86,0	17,8	79,5	17,3	77,6	16,5	55,4	7,5	84,0
1998	107,7	11,3	105,3	13,7	89,1	18,5	78,3	17,2	78,9	18,2	66,5	15,0	42,1	6,0	79,2
1999	98,9	11,0	103,8	14,3	87,0	19,2	76,1	17,7	71,9	17,6	61,9	14,8	35,3	5,4	74,7
2000	105,0	12,2	100,2	14,4	82,5	19,0	74,6	18,1	69,3	17,7	58,7	14,7	24,8	3,9	71,6
00/91	+ 5,0	+ 46,7	+ 0,2	+ 40,0	- 17,5	+ 15,3	- 25,4	+ 4,1	- 30,7	- 3,2	- 41,3	- 17,9	- 75,2	- 65,3	- 28,4

Tabelle 26: Poliere, Schachtmeister, Meister (angestelltenversicherungspflichtig): Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	1,5	100,0	2,8	100,0	7,6	100,0	11,3	100,0	17,9	100,0	25,4	100,0	33,5	100,0
1992	102,0	1,5	141,8	3,8	169,8	12,6	145,9	16,0	113,8	19,8	93,7	23,2	70,6	23,0	102,7
1993	124,5	1,6	219,2	5,2	238,6	15,6	171,3	16,6	141,0	21,6	82,4	18,0	74,4	21,4	116,6
1994	174,5	2,1	274,6	6,1	314,1	19,3	221,4	20,1	159,9	23,0	88,1	18,0	42,2	11,4	124,3
1995	226,5	2,6	350,3	7,2	341,2	19,5	259,3	21,9	154,0	20,6	94,2	17,9	41,2	10,3	133,7
1996	243,9	2,8	409,0	8,5	358,2	20,7	253,9	21,7	163,5	22,2	86,0	16,6	29,1	7,4	131,9
1997	387,8	4,8	461,0	10,3	368,0	22,7	241,1	22,0	143,0	20,6	68,9	14,1	20,6	5,6	123,9
1998	491,8	6,4	516,4	12,1	381,6	24,8	216,6	20,8	125,8	19,2	57,2	12,4	15,3	4,4	117,5
1999	563,3	7,6	531,6	13,0	354,5	24,1	211,6	21,2	119,4	19,0	52,0	11,7	11,1	3,3	112,5
2000	636,7	9,4	515,8	13,8	330,8	24,4	191,4	20,9	106,2	18,4	44,4	10,9	6,9	2,2	103,4
00/91	+ 536,7	+ 516,0	+ 415,8	+ 399,0	+ 230,8	+ 220,0	+ 91,4	+ 85,2	+ 6,2	+ 2,7	- 55,6	- 57,1	- 93,1	- 93,3	+ 3,4

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 27: Poliere, Schachtmeister, Meister: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,55	0,31	0,60	0,51	0,79	0,75	1,14	0,97	1,42	0,97	1,60	1,14	1,54	1,23
1992	0,56	0,31	0,61	0,43	0,77	0,76	1,13	1,00	1,38	1,01	1,59	1,27	1,54	1,45
1993	0,57	0,33	0,63	0,47	0,75	0,73	1,13	0,92	1,38	1,08	1,60	1,31	1,53	1,95
1994	0,54	0,42	0,63	0,50	0,77	0,78	1,13	1,00	1,43	1,16	1,63	1,59	1,50	1,70
1995	0,57	0,47	0,66	0,55	0,78	0,75	1,11	1,07	1,39	1,16	1,68	1,60	1,54	1,75
1996	0,59	0,45	0,64	0,58	0,79	0,77	1,19	1,06	1,41	1,30	1,70	1,57	1,42	1,85
1997	0,59	0,56	0,66	0,62	0,82	0,82	1,23	1,11	1,47	1,30	1,68	1,68	1,34	1,93
1998	0,60	0,56	0,70	0,66	0,84	0,90	1,22	1,12	1,53	1,33	1,69	1,70	1,25	1,76
1999	0,58	0,56	0,74	0,71	0,86	0,91	1,24	1,17	1,50	1,38	1,68	1,60	1,20	1,43
2000	0,62	0,57	0,73	0,72	0,85	0,96	1,27	1,25	1,53	1,45	1,69	1,63	1,05	0,76

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 28: Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	4,2	100,0	12,0	100,0	21,9	100,0	19,9	100,0	16,5	100,0	14,6	100,0	10,8	100,0
1992	100,4	4,2	98,5	11,7	100,3	21,7	99,5	19,6	103,4	16,8	104,0	15,0	103,1	11,0	101,3
1993	100,3	4,2	97,1	11,5	101,0	21,9	98,7	19,4	104,1	16,9	101,4	14,6	107,7	11,5	101,3
1994	98,9	4,2	98,2	11,9	100,0	22,0	98,0	19,6	103,1	17,1	100,8	14,8	95,5	10,4	99,5
1995	101,7	4,4	96,3	12,0	99,1	22,6	94,4	19,5	98,0	16,8	92,9	14,1	93,6	10,5	96,3
1996	99,9	4,9	90,6	12,7	94,0	24,0	83,6	19,4	89,9	17,2	76,9	13,1	70,1	8,8	86,0
1997	99,7	5,2	93,2	13,9	90,7	24,7	77,4	19,2	80,7	16,5	69,5	12,6	57,8	7,8	80,4
1998	106,0	5,9	90,6	14,5	86,9	25,4	71,5	19,0	77,6	17,1	59,5	11,6	45,0	6,5	75,0
1999	101,4	6,0	85,5	14,6	81,0	25,2	69,4	19,6	71,3	16,7	56,7	11,8	39,3	6,0	70,4
2000	98,7	6,3	82,0	15,0	76,9	25,6	65,5	19,8	65,3	16,3	55,6	12,3	28,4	4,7	65,9
00/91	- 1,3	+ 49,7	- 18,0	+ 24,5	- 23,1	+ 16,8	- 34,5	- 0,6	- 34,7	- 0,9	- 44,4	- 15,6	- 71,6	- 56,9	- 34,1

Tabelle 29: Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	2,1	100,0	5,0	100,0	11,6	100,0	14,7	100,0	18,7	100,0	23,5	100,0	24,5	100,0
1992	95,3	1,7	155,0	6,5	172,0	16,9	114,8	18,1	126,5	20,0	97,1	19,4	83,8	17,4	117,9
1993	120,1	2,0	218,3	8,5	243,3	22,0	166,5	19,2	154,6	22,5	81,8	15,0	56,5	10,8	127,9
1994	128,0	1,7	266,6	8,6	333,2	25,0	239,3	22,9	178,4	21,6	78,7	12,0	50,7	8,1	153,9
1995	179,4	2,3	295,7	9,1	365,5	26,0	251,9	22,9	174,0	20,0	83,0	12,0	51,6	7,8	162,5
1996	168,9	2,5	302,8	10,6	334,4	27,3	228,2	23,7	144,7	19,1	73,0	12,1	27,3	4,7	141,7
1997	173,9	3,0	298,6	12,1	304,5	28,6	201,3	24,1	122,6	18,6	52,8	10,1	17,6	3,5	123,0
1998	213,7	4,1	307,4	13,9	283,9	29,8	172,4	23,1	104,2	17,7	39,0	8,3	13,6	3,0	109,9
1999	212,7	4,3	299,9	14,5	257,0	28,8	172,7	24,7	92,2	16,7	36,8	8,4	11,1	2,6	103,1
2000	252,8	5,8	270,2	14,6	234,2	29,4	142,0	22,7	81,6	16,5	29,9	7,6	12,6	3,3	92,1
00/91	+ 152,8	+ 174,5	+ 170,2	+ 193,5	+ 134,2	+ 154,3	+ 42,0	+ 54,2	- 18,4	- 11,4	- 70,1	- 67,5	- 87,4	- 86,3	- 7,9

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 30: Werkpoliere, Bauvorarbeiter, Baumaschinenfachmeister und -vorarbeiter: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,28	0,43	0,69	0,91	1,05	1,15	1,31	1,27	1,28	1,02	1,30	1,06	1,46	0,90
1992	0,28	0,35	0,69	0,74	1,04	1,02	1,29	1,13	1,29	1,02	1,30	1,06	1,45	1,09
1993	0,28	0,41	0,67	0,77	1,04	1,03	1,28	1,07	1,32	1,13	1,32	1,09	1,46	0,98
1994	0,28	0,34	0,67	0,70	1,04	1,01	1,29	1,14	1,35	1,09	1,40	1,06	1,37	1,21
1995	0,29	0,42	0,66	0,69	1,06	1,00	1,29	1,12	1,37	1,12	1,34	1,07	1,46	1,32
1996	0,31	0,40	0,70	0,73	1,10	1,01	1,29	1,16	1,37	1,12	1,30	1,14	1,33	1,18
1997	0,31	0,35	0,73	0,72	1,12	1,03	1,32	1,21	1,40	1,18	1,29	1,20	1,39	1,21
1998	0,31	0,36	0,74	0,76	1,15	1,08	1,35	1,25	1,44	1,23	1,30	1,14	1,35	1,20
1999	0,32	0,32	0,76	0,79	1,13	1,09	1,37	1,36	1,43	1,21	1,34	1,15	1,33	1,13
2000	0,32	0,35	0,76	0,76	1,15	1,16	1,39	1,36	1,41	1,30	1,41	1,13	1,27	1,14

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 31: Facharbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	13,7	100,0	19,5	100,0	21,8	100,0	14,6	100,0	12,4	100,0	10,9	100,0	7,1	100,0
1992	97,0	13,3	98,7	19,3	101,1	22,1	100,8	14,8	100,4	12,5	100,7	11,0	98,6	7,0	99,7
1993	95,3	13,1	99,6	19,5	102,3	22,4	101,4	14,9	99,8	12,5	96,0	10,6	99,3	7,1	99,5
1994	94,2	12,9	103,1	20,2	102,9	22,5	102,2	15,0	98,0	12,3	91,2	10,0	99,3	7,1	99,5
1995	90,9	13,0	100,4	20,4	100,7	22,9	99,1	15,2	92,6	12,0	86,5	9,9	89,1	6,6	95,7
1996	74,5	13,2	80,5	20,4	82,7	23,3	80,0	15,2	76,6	12,4	66,5	9,4	66,6	6,1	77,1
1997	75,9	14,5	78,6	21,4	78,3	23,8	69,9	14,3	66,7	11,6	58,5	8,9	54,1	5,4	71,5
1998	77,0	15,7	75,9	22,0	73,8	23,9	64,8	14,1	62,5	11,6	48,3	7,9	45,2	4,8	67,1
1999	78,2	16,2	74,5	22,0	74,2	24,5	64,5	14,3	57,9	10,9	45,9	7,6	39,9	4,3	65,8
2000	77,6	16,7	73,3	22,4	72,1	24,6	62,0	14,2	56,9	11,1	42,7	7,3	33,9	3,8	63,8
00/91	- 22,4	+ 21,7	- 26,7	+ 14,9	- 27,9	+ 13,0	-38,0	- 2,9	- 43,1	- 10,9	- 57,3	- 33,1	- 66,1	- 46,8	- 36,2

Tabelle 32: Facharbeiter: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	4,7	100,0	6,2	100,0	11,1	100,0	12,0	100,0	18,4	100,0	21,9	100,0	25,7	100,0
1992	94,2	4,3	150,5	9,3	159,5	17,5	135,9	16,2	110,0	20,0	82,3	17,9	58,2	14,8	101,0
1993	102,1	4,4	196,2	11,3	213,3	21,8	161,1	17,9	118,7	20,2	66,4	13,4	46,3	11,0	108,2
1994	117,3	4,4	255,2	12,8	287,0	25,4	210,3	20,3	131,6	19,4	64,5	11,3	31,2	6,4	124,8
1995	133,2	4,8	287,1	13,9	315,1	27,0	227,4	21,2	125,6	17,9	63,2	10,7	22,3	4,4	129,0
1996	137,9	5,4	296,0	15,5	303,7	28,3	205,4	20,8	108,9	16,8	52,7	9,7	16,1	3,5	118,9
1997	169,5	7,3	307,2	17,7	287,1	29,3	179,0	19,9	91,2	15,5	40,3	8,1	9,2	2,2	108,3
1998	197,2	9,6	299,9	19,6	252,4	29,2	147,4	18,6	73,9	14,2	30,2	6,9	6,7	1,8	95,5
1999	233,9	11,8	298,4	20,1	237,4	28,4	141,5	18,4	65,0	12,9	28,0	6,6	6,4	1,8	92,5
2000	249,0	14,2	283,9	21,7	204,7	27,7	115,6	17,0	53,0	11,9	21,6	5,8	5,1	1,6	81,6
00/91	+ 149,0	+ 205,1	+ 183,9	+ 247,9	+ 104,7	+ 150,8	+ 15,6	+ 41,6	- 47,0	- 35,1	- 78,4	- 73,6	- 94,9	- 93,8	- 18,4

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 33: Facharbeiter: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,90	0,96	1,13	1,13	1,05	1,10	0,96	1,03	0,96	1,00	0,97	0,99	0,96	0,94
1992	0,89	0,90	1,14	1,06	1,06	1,05	0,97	1,01	0,96	1,02	0,96	0,98	0,92	0,93
1993	0,89	0,90	1,14	1,02	1,06	1,02	0,98	0,99	0,98	1,01	0,95	0,98	0,90	1,00
1994	0,87	0,88	1,13	1,05	1,06	1,02	0,99	1,01	0,97	0,98	0,94	1,00	0,93	0,96
1995	0,84	0,87	1,13	1,05	1,07	1,04	1,01	1,03	0,98	1,01	0,94	0,96	0,92	0,75
1996	0,84	0,87	1,13	1,06	1,06	1,05	1,01	1,01	0,98	0,98	0,93	0,92	0,92	0,88
1997	0,85	0,85	1,12	1,06	1,08	1,06	0,99	1,00	0,98	0,98	0,91	0,96	0,96	0,76
1998	0,84	0,83	1,12	1,08	1,09	1,05	1,00	1,01	0,97	0,99	0,89	0,95	1,00	0,72
1999	0,85	0,87	1,14	1,10	1,09	1,07	1,00	1,02	0,93	0,93	0,86	0,90	0,96	0,78
2000	0,85	0,87	1,14	1,12	1,10	1,09	1,00	1,02	0,96	0,94	0,84	0,87	1,03	0,55

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 34: Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	9,4	100,0	15,1	100,0	25,1	100,0	20,6	100,0	15,7	100,0	9,7	100,0	4,3	100,0
1992	103,9	9,3	102,5	14,7	104,4	24,9	103,1	20,2	105,6	15,8	113,5	10,5	112,1	4,6	105,2
1993	104,0	9,4	103,9	15,1	105,0	25,4	101,6	20,2	97,9	14,9	111,1	10,4	110,5	4,6	103,7
1994	109,9	10,0	108,6	16,0	104,0	25,4	99,2	19,8	94,5	14,5	102,7	9,7	110,4	4,6	102,9
1995	113,6	10,9	107,5	16,6	99,2	25,4	93,3	19,6	86,5	13,9	98,4	9,8	88,0	3,9	98,0
1996	105,9	11,7	97,6	17,3	87,6	25,9	77,2	18,7	76,5	14,1	77,5	8,9	68,3	3,4	85,2
1997	103,2	12,7	93,9	18,5	78,6	25,8	70,1	18,8	64,0	13,2	66,5	8,4	45,8	2,6	76,6
1998	112,4	14,3	95,4	19,5	74,7	25,4	64,6	18,0	61,6	13,1	57,9	7,6	36,7	2,1	74,0
1999	106,2	14,3	84,6	18,4	71,6	25,9	60,1	17,8	59,4	13,4	56,4	7,9	37,2	2,3	69,6
2000	107,4	15,1	84,4	19,0	68,0	25,5	57,9	17,8	54,6	12,9	53,7	7,8	29,5	1,9	66,9
00/91	+ 7,4	+ 60,4	- 15,6	+ 26,0	- 32,0	+ 1,6	- 42,1	- 13,5	- 45,4	- 18,4	- 46,3	- 19,8	- 70,5	- 56,0	- 33,1

Tabelle 35: Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	3,3	100,0	5,3	100,0	12,2	100,0	13,7	100,0	20,3	100,0	20,0	100,0	25,0	100,0
1992	162,5	4,2	235,7	9,7	217,3	20,6	186,0	19,9	119,6	18,9	94,4	14,7	61,8	12,0	128,5
1993	203,7	4,1	373,2	12,1	345,9	25,8	262,5	22,1	152,4	18,9	94,2	11,5	36,3	5,5	163,6
1994	248,2	4,0	455,1	11,8	474,6	28,2	327,0	21,9	208,5	20,6	91,5	8,9	38,4	4,7	205,3
1995	294,6	4,2	555,2	12,6	527,7	27,4	343,9	20,1	195,0	16,8	118,8	10,1	81,9	8,7	234,6
1996	291,1	4,7	515,0	13,2	468,2	27,6	317,1	21,1	177,5	17,4	112,9	10,9	42,2	5,1	206,7
1997	360,1	6,5	527,1	15,3	411,3	27,4	285,8	21,5	152,7	16,9	75,5	8,2	30,3	4,1	182,9
1998	434,2	9,0	491,8	16,2	369,0	28,0	238,8	20,4	119,3	15,0	59,4	7,4	25,2	3,9	160,6
1999	459,1	9,8	445,2	15,2	339,1	26,6	211,4	18,7	127,1	16,6	70,1	9,0	26,3	4,2	155,6
2000	462,4	10,9	430,0	16,3	286,5	24,9	179,6	17,6	104,1	15,0	63,9	9,1	34,7	6,2	140,3
00/91	+ 362,4	+ 229,6	+ 330,0	+ 206,5	+ 186,5	+ 104,2	+ 79,6	+ 28,0	+ 4,1	- 25,8	- 36,1	- 54,4	- 65,3	- 75,3	+ 40,3

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 36: Fachwerker, Werker, Baumaschinisten: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,62	0,67	0,87	0,96	1,21	1,21	1,36	1,18	1,22	1,10	0,87	0,90	0,58	0,92
1992	0,62	0,88	0,86	1,10	1,19	1,24	1,33	1,24	1,22	0,96	0,91	0,80	0,61	0,75
1993	0,64	0,84	0,88	1,09	1,20	1,21	1,33	1,23	1,16	0,95	0,94	0,84	0,58	0,50
1994	0,67	0,80	0,90	0,97	1,20	1,14	1,30	1,09	1,14	1,04	0,92	0,79	0,61	0,70
1995	0,71	0,76	0,92	0,95	1,19	1,05	1,30	0,98	1,13	0,94	0,93	0,90	0,54	1,47
1996	0,75	0,76	0,96	0,90	1,18	1,02	1,25	1,03	1,12	1,02	0,88	1,03	0,52	1,28
1997	0,75	0,76	0,97	0,92	1,17	0,99	1,30	1,08	1,12	1,07	0,86	0,98	0,46	1,41
1998	0,76	0,78	0,99	0,89	1,15	1,01	1,28	1,10	1,10	1,04	0,85	1,01	0,44	1,56
1999	0,75	0,72	0,95	0,83	1,16	1,00	1,24	1,03	1,15	1,20	0,90	1,23	0,51	1,83
2000	0,77	0,66	0,96	0,84	1,14	0,98	1,25	1,05	1,11	1,18	0,90	1,36	0,51	2,14

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 37: Qualifikationsstruktur der gewerblichen Beschäftigten im Bauhauptgewerbe (am 30. Juni; in Prozent von der Gesamtbeschäftigung; alte Länder)*

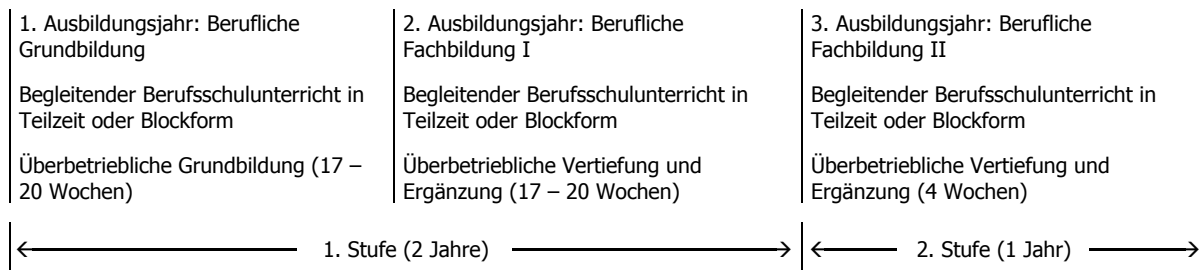
	1972	1981	1990	1996	1998	2000
Poliere, Schachtmeister				3,0	2,9	2,9
Werkpoliere, Vorarbeiter				7,4	7,2	6,8
Maurer	18,8	17,8	16,5	15,9	15,5	15,6
Zimmerer	7,4	6,4	6,1	5,7	5,6	5,6
Betonbauer	2,3	2,2	2,3	2,3	2,1	2,2
Übrige Baufacharbeiter	8,5	11,6	15,9	12,6	12,6	13,7
Sonstige Facharbeiter	11,1	8,5	8,0	7,6	6,9	6,5
Werker, Fachwerker	27,1	21,2	17,5	17,7	17,1	16,6
Auszubildende				5,4	5,6	5,1

* Eingeschränkte Vergleichbarkeit der Zahlen wegen neuer statistischer Systematik ab 1996.

Quelle: Statistisches Bundesamt (a); ZDB (a); eigene Berechnungen.

Übersicht 5: Struktur der Berufsausbildung in der Bauwirtschaft

Bereich	Berufsbezug	Berufsausbildung	Berufsausbildung		Berufsausbildung
			Schwerpunkte	Schwerpunkte	
Bereich Hochbau	Gleichlaufende Ausbildungsinhalte im Bereich Hochbau	Berufsbezogene Vertiefung	Maurerarbeiten	Schwerpunkte	Maurer *
			Beton- und Stahlbetonarbeiten	Schwerpunkte	Beton- und Stahlbetonbauer *
			Feuerungs- und Schornsteinbauarbeiten	Schwerpunkte	Feuerungs- und Schornsteinbauer *
Bereich Ausbau	Gleichlaufende Ausbildungsinhalte für alle Bauberufe	Berufsbezogene Vertiefung	Zimmerarbeiten	Schwerpunkte	Zimmerer *
			Stuckarbeiten	Schwerpunkte	Stuckateur *
			Fliesen-, Platten- und Mosaikarbeiten	Schwerpunkte	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger *
			Estricharbeiten	Schwerpunkte	Estrichleger *
			Isolierarbeiten	Schwerpunkte	Isoliermonteur **
			Trockenbauarbeiten	Schwerpunkte	Trockenbaumonteur
			Bereich Tiefbau	Gleichlaufende Ausbildungsinhalte im Bereich Tiefbau	Berufsbezogene Vertiefung
Rohrleitungsbauarbeiten	Schwerpunkte	Rohrleitungsbauer			
Kanalbauarbeiten	Schwerpunkte	Kanalbauer			
Brunnenbau- und Spezialtiefbauarbeiten	Schwerpunkte	Brunnenbauer *			
Gleisbauarbeiten	Schwerpunkte	Spezialtiefbauer Gleisbauer			



* Handwerkliche Berufe

** Berufsbezeichnung im Handwerk: Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer

Quellen: Hoch 1998; Hauptverband ... (c; 2001).

Übersicht 6: Zeitliche Struktur der Berufsausbildung in Bauberufen vor und nach der Neuordnung 1999

Vor der Neuordnung	Nach der Neuordnung
Insgesamt 3 Jahre (156 Wochen), davon: 119 Wochen Betrieb, Urlaub und Berufsschule; 37 Wochen überbetriebliche Ausbildung in Blockform.	Insgesamt 3 Jahre (156 Wochen), davon: 119 bis 124 Wochen Betrieb, Urlaub und Berufsschule nach den Schulgesetzen der einzelnen Länder in mehrwöchige Blöcke gegliedert; 32 bis 37 Wochen überbetriebliche Ausbildung in Blockform.
<i>1. Stufe, 1. Jahr:</i> 12 Wochen Betrieb und Urlaub; 20 Wochen Berufsschulunterricht lt. Ausbildungsordnung in mehrwöchige Blöcke gegliedert; 20 Wochen überbetriebliche Ausbildung.	<i>1. Stufe, 1. Jahr:</i> 32 bis 35 Wochen Betrieb, Urlaub und Berufsschule; 17 bis 20 Wochen überbetriebliche Ausbildung.
<i>1. Stufe, 2. Jahr:</i> 29 Wochen Betrieb und Urlaub; 10 Wochen Berufsschule nach den Schulgesetzen der einzelnen Länder in mehrwöchige Blöcke gegliedert; 13 Wochen überbetriebliche Ausbildung.	<i>1. Stufe, 2. Jahr:</i> 39 bis 41 Wochen Betrieb, Urlaub und Berufsschule; 11 bis 13 Wochen überbetriebliche Ausbildung.
<i>2. Stufe, 3. Jahr:</i> 38 Wochen Betrieb plus Urlaub 10 Wochen Berufsschule nach den Schulgesetzen der einzelnen Länder in mehrwöchige Blöcke gegliedert; 4 Wochen überbetriebliche Ausbildung.	<i>2. Stufe, 3. Jahr:</i> 48 Wochen Betrieb, Urlaub und Berufsschule; 4 Wochen überbetriebliche Ausbildung.

Quelle: Zühlke-Robinet 1999a.

Übersicht 7: Tarifliche Ausbildungsvergütungen für gewerbliche Auszubildende ab dem 1. April 2001 (alte Länder¹) bzw. ab dem 1. Juni 2001 (neue Länder²; in Euro)*

Beruf	Alte Länder				Neue Länder			
	1. AJ	2. AJ	3. AJ	4. AJ	1. AJ	2. AJ	3. AJ	4. AJ
Ausbaufacharbeiter	524,53	813,57	-	-	463,84	647,50	-	-
Beton- und Stahlbetonbauer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Gerüstbauer ³	554,60	765,90	977,10	-	485,40	619,60	818,70	-
Hochbaufacharbeiter	524,53	813,57	-	-	463,84	647,50	-	-
Kachelofen- und Luftheizungsbauer	524,53	845,57	1.108,99	-				-
Kanalbauer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Maler- und Lackierer	417,00	455,00	589,00	-	382,00	417,00	540,00	-
Maurer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Rohrleitungsbauer	524,53	813,57	1.027,65	-				-
Steinmetz	690,00	870,00	1.110,00					
Straßenbauer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Stuckateur	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Tiefbaufacharbeiter	524,53	813,57	-	-	463,84	647,50		-
Trockenbaumonteur	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-
Zimmerer	524,53	813,57	1.027,65	-	463,84	647,50	817,86	-

¹ Für das Sonderlohngebiet gelten geringfügig, d.h. zwischen 0,3 und 0,4 Prozent höhere Beträge; für das feuerungstechnische Gewerbe gelten sowohl in den alten als auch in den neuen Ländern ebenfalls andere Beträge, die im zweiten und dritten Ausbildungsjahr nach oben (um knapp 4 bzw. knapp 8 vH) von der hier präsentierten abweichen.

² Die Ausbildungsvergütungen in den neuen Ländern beziehen sich auf gewerbliche Auszubildende, deren Ausbildungsverhältnis nach dem 31. März 1999 begonnen hat. Die Tarifvertragsparteien haben sich auf eine Absenkung der Ausbildungsvergütungen um zehn Prozent ab dem zweiten Ausbildungsjahr für zu diesem neu abgeschlossene Ausbildungsverhältnisse verständigt.

³ Die Zahlen für die Gerüstbauer gelten ab dem 1. August 2002; ab diesem Zeitpunkt gibt es zum ersten Mal ein drittes Ausbildungsjahr, bis dahin war dies eine zweijährige Ausbildung.

In dieser Tabelle sind nur einige der im Baugewerbe angesiedelten Berufe aufgelistet. Weitere werden in den Berufsbildungsberichten und in den Tarifinformationen der Tarifvertragsparteien genannt.

Quelle: Hauptverband ... (c), 2001; SOKA-Bau 2001; Tarifauskunft der IG BAU und der IG Metall.

Tabelle 38: Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in den alten Ländern (jeweils am 30.9.):

	1985	1992	1995	1996	1997	1998	97/85	98/85	98/92	98/95	98/96	98/97
Insgesamt	697.089	499.985	450.128	449.314	461.828	483.576	-33,7	-30,6	-3,3	+7,4	+7,6	+4,7
Bauberufe	20.082	18.312	24.626	21.178	19.494	18.782	-2,9	-6,5	+2,6	-23,7	-11,3	-3,7

Tabelle 39: Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in den neuen Ländern (jeweils am 30.9.):

	1992	1995	1996	1997	1998	98 / 92	98 / 95	98 / 96	98 / 97
Insgesamt	95.230	122.646	125.028	125.689	129.195	+35,7	+5,3	+3,3	+2,8
Bauberufe	12.612	19.488	16.670	13.719	13.818	+9,6	-29,1	-17,1	+0,7

Quelle (für beide Tabellen): BMBF; eigene Berechnungen

Tabelle 40: Gewerbliche Auszubildende: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (alte Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	13,4	100,0	21,8	100,0	21,9	100,0	13,1	100,0	11,6	100,0	10,6	100,0	7,5	100,0
1992	104,1	13,7	101,4	21,7	102,9	22,1	103,9	13,4	93,2	10,6	101,4	10,6	107,5	7,9	101,9
1993	108,3	13,1	111,6	21,9	116,8	23,0	113,8	13,5	101,1	10,6	98,4	9,4	125,7	8,4	111,0
1994	114,7	12,5	129,6	23,0	134,6	23,9	128,3	13,7	114,3	10,8	105,2	9,1	116,6	7,1	123,2
1995	136,2	12,8	155,2	23,7	163,8	25,1	145,5	13,4	129,6	10,6	111,5	8,3	119,3	6,2	142,9
1996	138,8	13,5	154,7	24,6	159,6	25,4	142,6	13,6	120,9	10,2	98,8	7,7	91,4	5,0	137,4
1997	159,5	15,7	162,4	26,0	160,7	25,8	131,0	12,6	107,3	9,2	86,1	6,7	70,7	3,9	136,2
1998	168,7	17,8	153,3	26,3	147,3	25,4	118,4	12,2	99,4	9,1	71,1	6,0	55,3	3,2	127,1
1999	155,0	18,2	136,5	26,1	132,7	25,5	106,9	12,3	89,4	9,1	63,3	5,9	43,6	2,8	114,1
2000	150,3	18,5	130,2	26,0	126,9	25,5	103,3	12,4	83,8	8,9	62,1	6,1	38,2	2,6	109,1
00/91	+ 50,3	+ 37,7	+ 30,2	+ 19,3	+ 26,9	+ 16,3	+ 3,3	- 5,4	- 16,2	- 23,2	- 37,9	- 43,1	- 61,8	- 65,0	+ 9,1

Tabelle 41: Gewerbliche Auszubildende: Beschäftigungsentwicklung im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße (neue Länder)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Total
1991	100,0	2,7	100,0	2,7	100,0	4,4	100,0	7,4	100,0	17,9	100,0	27,0	100,0	37,8	100,0
1992	139,9	3,3	266,6	6,5	243,5	9,4	162,9	10,7	137,3	21,7	106,4	25,4	69,3	23,1	113,3
1993	142,3	3,3	390,8	9,2	404,5	15,1	220,0	13,9	153,0	23,4	77,2	17,8	53,7	17,3	117,1
1994	148,8	3,2	509,5	11,3	601,6	21,1	316,3	18,9	160,5	23,2	64,4	14,0	27,3	8,3	124,2
1995	172,8	3,3	638,2	12,5	808,0	25,2	393,8	20,9	159,4	20,4	65,8	12,7	18,0	4,9	139,8
1996	218,9	3,9	810,1	14,7	979,8	28,2	428,5	21,0	160,4	19,0	58,7	10,5	11,3	2,8	151,5
1997	298,9	5,4	924,6	16,9	1.034,9	30,0	424,5	20,9	133,6	15,9	45,6	8,2	11,0	2,8	150,5
1998	346,9	7,1	915,7	18,9	939,6	30,8	348,8	19,5	110,5	14,9	35,1	7,1	6,2	1,8	133,0
1999	333,7	8,4	774,0	19,7	741,3	29,9	284,7	19,6	89,8	14,9	25,1	6,3	3,5	1,2	107,9
2000	333,1	10,3	658,0	20,5	584,9	29,0	209,2	17,6	71,7	14,6	18,9	5,8	5,0	2,2	87,9
00/91	+ 233,1	+ 278,8	+ 558,0	+ 648,2	+ 484,9	+ 565,2	+ 109,2	+ 137,9	- 28,3	- 18,5	- 81,1	- 78,6	- 95,0	- 94,3	- 12,1

Anmerkungen und Quelle siehe Tabellen 15 und 16 "Beschäftigungsentwicklung".

Tabelle 42: Gewerbliche Auszubildende: Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße I* (in Prozent)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500		Insgesamt	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	2,9	4,1	4,2	3,6	3,5	3,1	2,9	4,7	3,0	7,1	3,2	8,9	3,4	10,1	3,3	7,3
1992	3,1	5,5	4,3	5,8	3,5	4,5	3,0	5,3	2,7	8,8	3,1	11,0	3,5	11,5	3,4	7,9
1993	3,2	5,0	4,7	6,2	4,0	5,3	3,2	5,8	3,0	8,8	3,1	9,7	3,9	11,8	3,6	7,5
1994	3,4	4,4	5,2	6,3	4,5	5,8	3,6	6,4	3,4	8,0	3,4	8,4	3,7	8,4	4,0	6,8
1995	3,9	4,4	6,2	6,8	5,6	6,9	4,2	7,3	4,1	8,2	3,8	8,1	4,1	5,9	4,8	7,2
1996	4,7	5,3	7,3	8,4	6,3	8,7	4,9	8,5	4,4	9,3	4,1	8,3	4,1	5,9	5,4	8,3
1997	5,2	5,6	7,7	9,1	6,7	9,7	5,0	9,4	4,4	9,0	3,9	8,7	4,0	8,4	5,7	9,0
1998	5,3	5,4	7,5	9,2	6,4	9,8	4,8	9,3	4,2	9,1	3,7	8,6	3,8	6,3	5,6	8,8
1999	5,0	4,6	7,0	8,0	5,9	8,4	4,5	8,1	4,1	8,1	3,5	6,4	3,3	4,0	5,2	7,5
2000	4,8	4,2	6,8	7,2	5,9	7,7	4,5	7,2	3,9	7,8	3,6	5,9	3,6	5,1	5,1	6,8
00/91	+ 65,5	+ 2,4	+ 61,9	+ 100,0	+ 68,6	+ 148,4	+ 55,2	+ 53,2	+ 30,0	+ 9,9	+ 12,5	- 33,7	+ 5,9	- 49,5	+ 53,5	- 7,1

* Anteil der gewerblichen Auszubildenden bezogen auf die Gesamtbeschäftigung in der jeweiligen Kategorie.

Quelle: Statistisches Bundesamt (a); eigene Berechnungen.

Tabelle 43: Gewerbliche Auszubildende: Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße II* (in Prozent)

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500 +		Insgesamt	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	6,2	7,2	6,8	5,3	5,8	4,6	4,8	7,0	5,0	11,3	5,2	14,1	5,5	16,9	5,7	11,6
1992	6,6	10,7	7,0	9,3	5,9	6,9	5,0	8,3	4,6	13,9	5,2	17,8	5,9	19,3	5,8	12,8
1993	7,0	10,0	7,7	10,4	6,6	8,6	5,5	9,5	5,0	14,1	5,2	15,9	6,8	18,8	6,3	12,3
1994	7,5	9,1	8,6	10,5	7,6	9,5	6,1	10,4	5,8	13,2	5,8	12,6	6,5	13,9	7,0	11,3
1995	9,2	9,2	10,6	11,7	9,4	11,6	7,2	11,9	6,9	13,7	6,5	14,0	7,2	12,0	8,5	12,2
1996	11,3	11,3	12,9	14,3	10,9	14,6	8,5	14,3	7,6	15,9	7,3	14,8	7,4	10,9	9,9	14,4
1997	12,8	12,5	13,8	15,8	11,6	16,3	8,8	16,2	7,7	15,7	7,2	15,1	7,1	17,9	10,6	15,8
1998	13,2	12,5	13,5	15,9	11,2	16,7	8,6	16,1	7,6	15,9	7,1	15,4	6,7	13,7	10,5	15,8
1999	12,1	10,2	12,3	13,5	10,2	14,1	7,8	13,6	7,3	14,7	6,7	11,9	6,0	8,4	9,7	13,3
2000	11,8	9,5	11,9	12,1	10,0	12,8	7,9	12,1	7,1	14,1	7,0	11,5	6,5	14,7	9,6	12,2
00/91	+ 90,3	+ 31,9	+ 75,0	+ 128,3	+ 72,4	+ 178,3	+ 64,6	+ 72,9	+ 42,0	+ 24,8	+ 34,6	- 18,4	+ 18,2	- 13,0	+ 68,4	+ 5,2

* Anteil der gewerblichen Auszubildenden bezogen auf die qualifizierte Baustellenbeschäftigung (Poliere, Werkpoliere, Facharbeiter) in der jeweiligen Kategorie.

Quelle: Statistisches Bundesamt (a); eigene Berechnungen.

Tabelle 44: Gewerbliche Auszubildende: Gewichtete Anteile im Bauhauptgewerbe nach Betriebsgröße

	1-9		10-19		20-49		50-99		100-199		200-499		500	
	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL	AL	NL
1991	0,88	0,55	1,26	0,49	1,05	0,44	0,86	0,64	0,90	0,97	0,95	1,22	1,01	1,38
1992	0,92	0,69	1,28	0,74	1,06	0,57	0,88	0,67	0,82	1,11	0,92	1,39	1,04	1,45
1993	0,89	0,67	1,28	0,83	1,09	0,71	0,89	0,77	0,83	1,17	0,85	1,30	1,06	1,57
1994	0,84	0,64	1,29	0,93	1,13	0,85	0,90	0,94	0,85	1,17	0,86	1,24	0,93	1,24
1995	0,83	0,60	1,31	0,95	1,17	0,97	0,89	1,02	0,86	1,15	0,79	1,13	0,86	0,83
1996	0,86	0,63	1,36	1,01	1,16	1,04	0,91	1,02	0,81	1,11	0,76	0,99	0,76	0,70
1997	0,92	0,63	1,36	1,01	1,17	1,08	0,87	1,05	0,78	1,01	0,68	0,98	0,70	0,97
1998	0,95	0,62	1,34	1,04	1,15	1,11	0,87	1,05	0,76	1,03	0,67	0,97	0,67	0,72
1999	0,96	0,62	1,35	1,08	1,14	1,13	0,86	1,08	0,78	1,08	0,67	0,86	0,62	0,52
2000	0,94	0,63	1,32	1,06	1,14	1,14	0,87	1,05	0,77	1,15	0,70	0,87	0,70	0,76

Anmerkungen und Quelle siehe Tabelle 21 "Gewichtete Anteile".

Tabelle 45: Ausbildungsplätze: Angebots-Nachfrage-Relation nach Arbeitsamtsbezirken; insgesamt und Bau-/Baunebenberufe

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Bad Oldesloe	+2,6	130,1	139,4	-12,9	113,4	123,1	-1,5	11,6	115,2	-0,8	110,7	116,6	-5,2	105,0	101,1					
Elmshorn	+1,8	112,2	121,0	+4,1	116,8	125,8	-7,4	108,1	104,1	+2,6	110,9	106,8	-2,5							
Flensburg	+12,3	117,8	124,3	-10,4			-0,8			+0,5	105,3	101,9	-1,5							
Heide	+1,7	108,1	104,5	+2,0			-2,1	108,0	102,2	-2,3			-0,2							
Kiel	+10,7	113,1	144,1	-9,6			+1,2			+1,4			-0,4	104,6	100,9					
Lübeck	-2,7	104,4	105,9	+4,9	109,5	112,8	-7,0			+2,9			-2,6							
Neumünster	-2,3	114,3	131,1	-2,8			-0,1	110,9	114,1	-3,3			-2,5							
Schleswig-Holstein	+3,6	113,8	125,7	-3,8	109,5	113,3	-2,8			+0,5			-2,2							
Hamburg	+3,5	108,2	109,8	-2,2	105,8	113,2	-1,4			-2,0			-1,8	100,3	95,1					
Braunschweig	+5,6	112,0	113,3	-5,4	106,0	109,4	-4,4			-1,3			+5,9	105,8	101,7					
Celle	+7,6	119,8	138,9	+1,7	121,9	171,8	-3,7	117,4	123,5	-11,9	103,4	106,4	-0,8	102,6	105,9					
Emden	+3,8	114,4	117,2	+0,6			-2,4			-12,0	98,8	95,3	+2,2	101,0	88,8					
Goslar	-0,5	115,0	173,3	+5,3	121,5	150,5	-3,4	117,4	148,2	-8,3	107,6	112,5	-5,8							
Göttingen	-2,6	110,8	129,3	+6,8	118,2	138,5	-7,0	109,9	124,6	-4,3	105,2	117,3	-1,0							
Hamel	+5,2	118,5	136,8	+6,4	126,0	171,1	-11,3	111,8	133,6	-0,3	111,5	127,3	-7,9							
Hannover	+4,7	109,2	145,4	-0,9	108,2	129,2	-2,0	106,0	121,7	+0,6	106,6	125,4	+0,3	107,0	118,4					
Helmstedt	-1,0	109,2	132,9	0,0	109,2	126,9	-6,0	102,6	111,0	-6,1	96,3	101,8	-4,2							
Hildesheim	-9,1	111,2	131,8	+9,4	121,6	159,3	+0,5	122,2	170,5	-8,9	111,3	138,2	-10,7	99,4	103,9					
Leer	+4,8	108,4	119,6	+1,0	109,4	121,3	-5,6	103,2	108,7	+1,0			+1,7	106,0	100,9					
Lüneburg	+7,2	123,4	150,2	-2,3	120,6	138,9	-15,8			+3,2			-2,3							
Nienburg	+0,6	124,3	161,3	+14,4	142,3	188,2	-15,2	120,7	148,5	-6,7	112,6	129,6	-3,6							
Nordhorn	+8,7	119,6	131,0	+2,8	123,0	152,7	-2,3	120,2	134,2	-5,5	113,6	118,9	+0,3	113,9	107,9					
Oldenburg	+7,5	114,2	134,9	-1,3	112,7	140,7	-1,9	110,6	117,1	-2,7	107,6	111,5	-0,4	107,1	101,3					
Osnabrück	+6,1	116,8	143,4	+4,0	121,4	163,0	-8,1	111,5	130,3	-6,4	104,3	117,4	-0,5							
Stade	+8,1	113,1	134,1	-1,7	111,1	117,8	+4,1	115,7	130,1	-1,4	114,1	119,9	-4,6							
Uelzen	-6,3	105,3	105,8	+7,9	113,6	132,7	-4,7	108,4	130,3	-0,4	107,9	117,5	-6,5							
Vechta	+5,6	125,7	157,6	+3,8	130,5	156,6	-7,0	121,4	129,4	-7,1	112,8	119,0	-2,2							

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Verden	+ 5,4	126,6	157,0	+ 6,3	134,6	200,5	+ 1,1	136,1	205,6	- 10,7	121,5	137,1	- 8,3	111,4	116,3					
Wilhelmshaven	+ 5,5	112,7	113,5	+ 7,2	120,9	110,0	- 9,3			- 3,6			0,0	105,8	100,0					
Niedersachsen	+ 3,7	114,7	136,2	+ 2,3	117,3	143,3	- 4,7	111,8	126,9	- 4,4	106,9	115,5	- 1,9							
Bremen	- 0,3	105,7	119,7	+ 5,2	111,2	140,0	- 5,7	104,9	114,9	- 6,1			- 3,4							
Bremerhaven	+ 0,9	104,0	109,8	+ 4,8	108,9	125,2	- 7,7			- 4,1	96,5	91,8	0,0	96,5	92,9					
Bremen	+ 0,1	105,3	116,8	+ 5,1	110,7	135,6	- 6,2	103,9	109,2	- 5,6			- 2,6							
Aachen	+ 4,6	113,4	128,7	+ 4,3	118,3	132,4	- 8,4			- 6,6			- 0,6							
Ahlen	+ 19,2	132,1	194,7	+ 0,8	133,2	169,3	- 6,6	124,5	138,0	- 6,5	116,4	120,7	- 11,7							
Bergisch Gladbach	+ 5,1	117,7	140,5	+ 0,9	118,7	151,3	- 2,3	116,0	131,5	- 8,8			- 2,5							
Bielefeld	+ 3,1	113,0	125,5	+ 3,2	116,6	125,0	+ 0,5	117,1	125,8	- 9,6			- 5,2							
Bochum	+ 6,3	112,5	114,4	- 7,8			- 4,5			- 3,0			+ 0,9	97,0	91,2					
Bonn	- 1,5	114,0	133,5	+ 2,8	117,1	128,7	- 8,5	107,2	116,1	- 2,4			+ 2,8	107,6	100,4					
Brühl	+ 4,5	105,2	109,5	- 3,0			+ 2,1	104,3	110,2	- 1,8			- 4,1							
Coesfeld	+ 16,6	140,3	179,1	- 3,3	135,7	154,1	+ 0,6			- 16,5	114,0	110,8	- 1,8	112,0	105,9					
Detmold	+ 0,7	107,3	116,2	+ 1,9			- 2,6			- 1,3	105,1	102,0	- 1,0	104,1	101,1					
Dortmund	+ 2,2	105,6	109,3	- 4,7	100,6	94,3	- 3,4	97,2	86,5	- 2,7	94,6	84,0	- 1,6	93,1	85,5					
Düren	+ 6,6	111,9	116,3	- 2,0	109,7	113,2	- 3,6	105,8	111,2	- 4,9			- 0,5							
Düsseldorf	+ 8,2	117,5	173,0	+ 0,7	118,2	136,2	- 4,6	112,8	132,1	- 7,7			- 0,9							
Duisburg	+ 1,3	107,5	132,2	- 4,2	103,0	125,5	- 2,6	100,3	108,0	- 5,1	95,2	90,3	- 6,5							
Essen	+ 7,4	114,4	126,7	- 4,3			- 4,8	104,2	97,6	- 0,7	103,5	100,3	- 1,5							
Gelsenkirchen	+ 5,0	111,5	144,3	- 3,0	108,2	133,2	- 11,1	96,2	103,4	- 7,9	88,6	82,7	+ 0,8	89,3	84,3					
Hagen	+ 18,1	123,9	155,7	- 6,1	116,4	148,5	- 3,0	112,8	115,8	- 7,0	104,9	101,9	+ 0,3							
Hamm	- 1,1	97,9	97,8	+ 1,6	99,4	104,5	- 3,0	96,5	92,5	- 0,4			+ 0,7							
Herford	+ 11,9	121,4	147,7	- 5,7	114,4	131,4	+ 8,3	123,9	139,2	- 11,7	109,5	114,9	- 0,9	108,5	103,7					
Iserlohn	+ 4,4	111,3	130,7	+ 0,2	111,5	114,9	- 9,7			- 3,5			+ 4,4							
Köln	+ 5,4	113,7	123,6	- 1,7	111,8	133,9	- 7,0	103,9	100,5	- 4,1	99,6	96,0	+ 1,3	100,9	97,8					
Krefeld	+ 6,9	116,7	137,5	+ 6,1	123,7	132,2	- 9,7			- 10,1			0,0	100,4	96,7					

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Meschede-Brilon	- 5,0	120,5	147,3	+ 7,1	129,1	174,0	- 2,7	125,6	143,8	- 7,4	116,3	120,5	- 11,4							
Mönchengladbach	+ 2,7	113,0	127,5	+ 1,1	114,2	135,3	- 6,7	106,5	118,3	+ 2,4			- 5,2							
Münster	+ 5,8	115,1	130,5	+ 11,2	127,9	161,0	- 5,1	121,4	141,0	- 9,0			- 1,2							
Oberhausen	- 1,4	105,2	103,2	+ 6,4	112,0	120,6	- 7,1	104,0	108,8	- 0,3	103,7	96,9	- 5,8	97,7	94,6					
Paderborn	+ 3,4	110,9	120,2	+ 1,0	112,1	121,3	- 9,9			+ 3,0	104,0	108,3	- 1,5							
Recklinghausen	+ 7,1	115,6	133,1	- 3,0	112,2	119,7	- 6,4	104,9	96,1	- 4,5	100,2	95,9	+ 5,0	105,2	98,6					
Rheine	+ 12,6	120,0	131,7	- 6,6	112,0	116,8	+ 6,9	119,8	135,8	- 5,2	113,6	110,1	- 5,9							
Siegen	+ 7,1	122,3	168,1	+ 6,5	130,2	176,6	- 18,1	106,6	116,5	- 5,8			+ 2,0							
Soest	+ 5,3	117,2	130,9	+ 1,5	119,0	126,3	- 5,9	112,0	105,8	- 8,2			- 1,5	101,3	95,0					
Solingen	+ 12,4	128,4	171,7	- 2,1	125,6	171,5	- 13,1	109,1	120,1	- 9,2	99,1	95,1	+ 1,7	100,7	94,8					
Wesel	+ 7,9	112,8	117,3	+ 7,0	120,7	133,2	- 12,2			- 8,7			0,0							
Wuppertal	+ 11,8	119,5	137,1	- 1,6	117,6	132,2	- 5,3			- 9,2	101,2	92,8	- 3,8	97,3	91,9					
Nordrhein-Westfalen	+ 6,1	115,2	134,7	- 0,1	115,1	129,6	- 5,1	109,3	114,4	- 5,9			- 1,5							
Bad Hersfeld	- 3,0	98,7	100,0	+ 2,0			- 1,3			- 1,9	97,4	100,7	- 0,1							
Darmstadt	+ 2,2	117,8	169,6	+ 8,2	127,5	174,9	- 4,3	121,9	152,5	- 9,2	110,8	122,5	- 5,7							
Frankfurt/Main	0,0	112,6	137,3	- 0,1	112,4	131,1	- 4,0	108,0	116,9	- 3,3			+ 0,4	104,7	111,8					
Fulda	+ 1,4	113,0	140,4	+ 4,5	118,0	139,6	- 4,8	112,3	125,8	- 3,6	108,3	116,7	- 4,1							
Gießen	+ 1,5	125,2	169,3	- 13,4	108,5	123,6	- 1,5	106,9	110,2	- 7,8	98,5	101,8	+ 1,3							
Hanau	- 4,9	118,3	144,1	+ 0,3	118,6	150,8	- 5,5	112,1	124,5	- 9,6	101,4	105,5	- 1,6							
Kassel	+ 1,0	109,4	137,2	- 0,3	109,1	133,0	- 4,4	104,3	111,2	- 2,8			- 1,4							
Korbach	+ 9,0	112,7	143,1	+ 16,5	131,4	139,4	- 11,6			- 9,7	104,9	99,5	- 0,3	104,5	108,8					
Limburg	+ 6,1	140,8	211,9	- 2,6	137,2	180,3	- 16,6	114,4	138,8	- 7,2	106,1	113,2	- 2,1	103,9	121,6					
Marburg	- 6,0	99,8	100,0	+ 9,3	109,2	122,5	- 6,6	102,0	105,0	- 0,5			+ 0,1	101,6	104,8					
Offenbach	+ 1,0	114,7	156,5	- 1,0	113,6	135,9	- 1,7			- 8,6			- 0,5							
Wetzlar	+ 9,7	123,5	180,3	- 8,5	113,0	145,6	- 6,9	105,3	122,1	- 4,4			- 0,9							
Wiesbaden	- 9,4	113,5	151,4	- 0,4	113,1	135,5	- 1,7	111,1	125,0	- 6,5	103,9	108,8	- 1,3							

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Hessen	+ 0,2	114,8	148,2	+ 0,4	115,2	139,1	- 4,4	110,1	121,1	- 5,8	103,8	107,0	- 1,4	- 5,8	103,8	107,0	- 1,4	- 5,8	103,8	107,0
Bad Kreuznach	- 1,7	114,7	118,2	+ 4,3			- 2,5			- 10,5			+ 1,6	- 10,5			+ 1,6	- 10,5		
Kaiserslautern	+ 2,2	112,4	122,5	+ 0,2	112,6	124,6	- 10,3			- 4,4			- 1,2	- 4,4			- 1,2	- 4,4		
Koblenz	+ 8,7	124,7	172,1	- 0,6	124,0	139,8	- 1,2	122,4	150,0	+ 0,1	122,5	135,3	- 7,0	+ 0,1	122,5	135,3	- 7,0	+ 0,1	122,5	135,3
Ludwigshafen	- 2,4	116,9	146,6	+ 4,4	122,0	153,3	- 11,8	107,6	112,0	- 3,6			+ 0,2	- 3,6			+ 0,2	- 3,6		
Mainz	+ 3,1	125,1	156,0	- 3,4	120,9	153,8	- 5,0	114,8	123,2	- 6,0	108,0	111,0	- 4,6	- 6,0	108,0	111,0	- 4,6	- 6,0	108,0	111,0
Mayen	- 9,4	118,9	138,8	- 0,3	118,5	128,1	+ 8,8	128,9	136,7	+ 8,8	128,9	136,7	- 12,9	- 1,7	126,7	135,8	- 12,9	- 1,7	126,7	135,8
Montabaur	+ 2,3	138,7	186,0	+ 0,2	138,9	192,0	- 3,0	134,7	172,1	- 10,6	120,4	142,4	- 1,0	- 10,6	120,4	142,4	- 1,0	- 10,6	120,4	142,4
Landau	- 6,8	116,1	138,0	+ 7,3	124,5	146,0	- 11,2	110,6	114,4	- 7,4			+ 2,8	- 7,4			+ 2,8	- 7,4		
Neuwied	+ 2,3	125,0	154,4	+ 8,3	135,4	163,7	- 9,3	122,8	132,3	- 1,8	120,6	117,1	- 6,6	- 1,8	120,6	117,1	- 6,6	- 1,8	120,6	117,1
Pirmasens	+ 15,0	137,7	177,3	- 9,0	125,4	139,3	- 6,0			- 8,6			- 5,8	- 8,6			- 5,8	- 8,6		
Trier	+ 0,6	120,8	140,8	+ 3,3	124,9	150,7	- 6,9	116,2	126,7	- 1,5			- 6,0	- 1,5			- 6,0	- 1,5		
Rheinland-Pfalz	+ 0,8	121,8	147,1	+ 1,7	123,9	146,4	- 5,9	116,6	126,0	- 4,7	111,1	114,4	- 3,7	- 4,7	111,1	114,4	- 3,7	- 4,7	111,1	114,4
Aalen	- 1,8	130,6	201,4	+ 2,2	133,5	216,5	- 10,8	119,1	158,0	- 4,2	114,1	134,6	- 6,2	- 4,2	114,1	134,6	- 6,2	- 4,2	114,1	134,6
Balingen	+ 6,0	153,1	266,3	+ 3,2	158,0	275,6	- 10,3	141,8	195,6	- 18,6	115,4	126,8	- 2,8	- 18,6	115,4	126,8	- 2,8	- 18,6	115,4	126,8
Freiburg	+ 0,6	128,4	170,5	- 5,2	121,7	163,4	- 9,8			- 2,4	107,1	111,0	+ 2,4	- 2,4	107,1	111,0	+ 2,4	- 2,4	107,1	111,0
Göppingen	+ 3,1	152,2	325,2	- 16,7	126,8	214,6	+ 1,6	128,8	m.v.	- 9,6	107,8	125,1	- 6,6	- 9,6	107,8	125,1	- 6,6	- 9,6	107,8	125,1
Heidelberg	+ 16,5	140,8	250,0	- 0,5	140,0	226,5	- 12,8	122,2	169,7	- 7,7	112,7	131,9	- 2,9	- 7,7	112,7	131,9	- 2,9	- 7,7	112,7	131,9
Heilbronn	- 9,9	130,7	218,5	+ 0,1	133,2	209,7	- 8,7	121,6	156,2	- 14,5	104,0	99,1	+ 9,7	- 14,5	104,0	99,1	+ 9,7	- 14,5	104,0	99,1
Karlsruhe	+ 6,3	124,2	171,2	+ 8,6	134,9	194,4	- 14,0	116,0	130,2	- 8,4	106,3	119,5	- 5,8	- 8,4	106,3	119,5	- 5,8	- 8,4	106,3	119,5
Konstanz	- 1,8	146,6	222,2	+ 1,6	149,0	227,3	- 7,8	137,3	174,6	- 14,4	117,6	123,5	+ 0,2	- 14,4	117,6	123,5	+ 0,2	- 14,4	117,6	123,5
Lörrach	+ 3,7	153,7	225,9	+ 1,0	155,3	201,5	- 14,7	132,4	154,6	- 12,9	115,3	139,1	- 2,6	- 12,9	115,3	139,1	- 2,6	- 12,9	115,3	139,1
Ludwigsburg	- 5,0	154,0	291,5	- 5,6	145,4	246,7	- 11,6	128,5	174,5	- 6,0	120,7	146,7	+ 0,2	- 6,0	120,7	146,7	+ 0,2	- 6,0	120,7	146,7
Mannheim	+ 9,2	129,5	184,7	+ 7,2	138,7	192,8	- 19,1	112,3	129,8	- 7,9			+ 0,5	- 7,9			+ 0,5	- 7,9		
Nagold	- 1,1	149,6	244,7	- 5,1	141,9	183,0	- 4,9	135,0	191,0	- 0,1	134,8	147,5	- 18,4	- 0,1	134,8	147,5	- 18,4	- 0,1	134,8	147,5
Offenburg	+ 3,6	139,6	227,0	+ 3,4	144,5	217,6	- 4,9	137,4	186,3	- 16,5	114,8	130,8	- 0,8	- 16,5	114,8	130,8	- 0,8	- 16,5	114,8	130,8
Pforzheim	+ 38,3	160,9	319,6	- 7,6	148,6	313,7	- 10,8	132,6	184,4	- 17,0	110,1	127,6	- 0,4	- 17,0	110,1	127,6	- 0,4	- 17,0	110,1	127,6

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Freising	- 4,3	181,1	287,3	+ 1,6	183,9	239,4	- 20,0	147,2	201,3	- 17,8	120,9	129,7	- 11,0	107,6	114,7	- 7,4	121,9	136,7		
Ingolstadt	+ 1,3	152,8	151,4	+ 8,2	165,3	204,7	- 10,5	147,9	174,8	- 11,0	131,6	160,9	- 3,7	116,5	119,6	- 5,7				
Kempten	- 6,2	128,1	142,8	+ 11,7	143,0	165,2	- 15,4	121,0	133,8	- 15,3	135,5	191,1	- 14,8	115,5	131,3	- 3,1	111,9	129,2		
Landshut	+ 6,4	165,3	381,9	- 3,3	159,9	298,1	- 12,7	135,0	169,2	- 14,7	118,4	141,4	+ 2,6	114,5	118,6	+ 0,6	117,7	146,3		
Memmingen	+ 16,4	144,0	214,2	+ 7,3	154,6	199,3	- 15,8			- 5,8	130,8	143,1	- 11,6	121,2	129,4	- 5,1	115,0	120,3		
München	+ 2,1	135,3	218,0	+ 2,6	138,8	189,8	+ 6,2	149,4	210,1	+ 19,5	138,9	159,4	- 13,4	129,4	154,3	- 1,8	127,1	140,1		
Passau	- 5,9	133,6	186,3	- 0,8	132,5	145,2	- 8,6	123,1	146,6	- 10,5	110,0	125,9	- 5,0	132,0	144,8	- 2,6	128,6	131,8		
Pfarrkirchen	- 10,5	109,1	107,8	+ 27,3			- 6,2			- 12,7			- 6,6	115,0	127,5	- 4,3	110,1	115,2		
Rosenheim	+ 31,5	171,2	272,8	- 11,7	151,2	191,6	- 9,3	137,0	160,1	- 6,2			+ 4,0	116,7	122,5	- 8,3				
Traunstein	- 5,0	138,6	178,6	+ 1,4	140,6	187,5	+ 19,5	138,9	159,4	- 10,5	110,0	125,9	- 0,2	109,8	117,0	- 2,7	106,8	111,3		
Weilheim	+ 3,1	161,7	276,8	- 28,1	116,2	139,5	- 8,6	123,1	146,6	- 10,5	110,0	125,9	- 5,4			+ 1,3				
Bayern	+ 1,5	135,1	192,5	- 0,3	134,7	168,2	- 10,5	110,0	125,9	- 12,7			- 5,4							
Neunkirchen	+ 2,4	113,3	121,3	+ 5,5	119,6	125,1	- 6,2			- 6,2			- 0,2	109,8	117,0	- 2,7	106,8	111,3		
Saarbrücken	- 0,7	109,8	118,6	+ 10,2	122,8	161,1	- 10,5	110,0	125,9	- 10,5	110,0	125,9	- 0,2	109,8	117,0	- 2,7	106,8	111,3		
Saarlouis	+ 21,1	143,5	704,3	- 6,5	121,1	151,0	- 12,7			- 12,7			- 5,4							
Saarland	+ 3,6	116,7	140,2	+ 4,1	121,5	146,5	- 10,0	109,4	115,4	- 10,0	109,4	115,4	- 0,7	108,6	112,9	- 3,1				
Alte Länder	+ 2,9	121,3	156,0	+ 0,4	121,8	150,5	- 6,3	114,2	129,6	- 6,3	114,2	129,6	- 5,8	107,6	113,8	- 2,3				
Cottbus	/	/	/	/	/	/	- 2,4			- 2,4			- 0,9			- 3,0				
Eberswalde	/	/	/	/	/	/	- 4,2			- 4,2			+ 2,4			+ 0,3				
Frankfurt/Oder	/	/	/	/	/	/	- 0,2			- 0,2			- 1,2			+ 1,8				
Neuruppin	/	/	/	/	104,5	101,1	- 4,3			- 4,3			- 0,7			+ 2,0				
Potsdam	/	/	/	/	/	/	- 0,6			- 0,6			+ 0,6			+ 0,1				
Brandenburg	/	/	/	/	/	/	- 2,0			- 2,0			- 0,2			0,0				
Neubrandenburg	/	/	/	/	/	/	- 4,0			- 4,0			- 1,0	93,9	100,0	+ 5,7				
Rostock	/	/	/	/	/	/	- 0,3			- 0,3			- 0,4			+ 0,6				
Schwerin	/	/	/	/	/	/	+ 0,4			+ 0,4			- 0,9			+ 0,1				

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	91/90		A-N-R 1991		92/91		A-N-R 1992		93/92		A-N-R 1993		94/93		A-N-R 1994		95/94		A-N-R 1995	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Mecklenburg-Vorpommern	/	/	/	/	/	/	- 1,1						- 0,5				+ 1,7			
Annaberg	/	/	/	/	/	/	- 11,5	90,2	96,1				+ 11,7				- 13,8	86,8	90,8	
Bautzen	/	/	/	/	/	/	- 0,8						- 1,8				- 14,5	83,2	86,8	
Chemnitz	/	/	/	/	/	/	- 5,7						+ 1,4				- 8,9	91,7	95,7	
Dresden	/	/	/	/	/	/	- 0,8						+ 1,1				- 5,1			
Leipzig	/	/	/	/	/	/	- 5,6						+ 3,1				- 8,9			
Oschatz	/	/	/	/	/	/	- 13,4						+ 13,0				- 15,4			
Pirna	/	/	/	/	/	/	- 9,7	91,0	97,2				+ 9,9				- 10,3	89,7	96,1	
Plauen	/	/	/	/	/	/	- 4,9	104,2	108,0				- 2,4				- 6,8			
Riesa	/	/	/	/	/	/	- 1,6						- 0,6				- 17,4	83,3	94,2	
Zwickau	/	/	/	/	/	/	- 0,2						- 0,1				- 8,4	91,4	96,3	
Sachsen	/	/	/	/	/	/	- 4,5						+ 2,5				- 10,1			
Dessau	/	/	/	/	/	/	- 8,2						+ 3,2				0,0			
Halberstadt			/	110,3	104,2		- 7,7						- 1,4				- 0,9			
Stendal			/	106,5	115,7		- 5,4						+ 0,8				- 2,4			
Wittenberg			/	106,4	103,4		- 1,3						- 4,4				+ 0,2			
Altenburg	/	/	/	/	/	/	- 4,3						- 0,8				- 0,4			
Gotha	/	/	/	/	/	/	- 8,0						+ 4,7				- 2,4			
Nordhausen	/	/	/	/	/	/	- 1,7						+ 2,1				- 1,2			
Berlin (Ost)	/	/	/	/	/	/	- 2,2						+ 3,3				- 6,5			
Neue Länder	/	/	/	/	/	/	- 2,8						+ 0,7				- 3,5			
Bundesgebiet insgesamt	/	/	/	118,7	136,1		- 6,0	11,6	120,2				- 5,0	106,0	109,2		- 2,6			

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		A-N-R 1996		97/96		A-N-R 1997		98/97		A-N-R 1998		99/98		A-N-R 1999		00/99		A-N-R 2000		00/91	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Verden	-6,3		-6,2	98,0	94,0	+3,2		+2,3		+1,2	104,8	105,3	-17,2	-32,9								
Wilhelmshaven	-2,8	102,8	97,1	-5,3	97,3	94,3	-0,4	96,9	92,4	+3,6		+8,0	108,5	105,8	-3,7	-6,8						
Niedersachsen	-3,2		-6,1			+3,3		+1,9		+0,7	101,0	101,4	-11,9	-25,6								
Bremen	+1,2	96,3	89,1	-5,1	91,3	78,0	+2,5	93,6	87,0	+1,6	95,1	91,4	-8,1	-21,3								
Bremerhaven	-2,0	94,6	98,9	+1,4		-0,8		-2,5	92,6	89,4	+2,3	94,8	87,1	-8,8	-20,7							
Bremen	+0,4	95,9	92,0	-3,6	92,4	83,5	+1,7	93,9	90,1	+0,6	94,5	90,7	+2,2	96,6	91,9	-8,3	-21,3					
Aachen	-2,1	98,5	95,3	+0,1		+1,5		-1,2		+0,3	99,2	99,4	-12,5	-22,8								
Ahlen	+0,5		-7,0		+5,6		-1,1		+1,4	101,7	101,8	-23,0	-47,7									
Bergisch Gladbach	-4,3		+1,2		-1,6	98,4	101,4	+1,0		+0,4	99,7	101,6	-15,3	-27,7								
Bielefeld	+0,4		-3,5		+0,1	97,2	93,8	+0,9		+0,8	98,9	97,8	-12,5	-22,1								
Bochum	-1,9	95,2	90,0	-3,1	92,2	86,0	+2,7		+0,7	+1,7	97,0	93,3	-13,8	-18,4								
Bonn	-0,9		-3,7		-0,4		-0,4	0,0	102,2	106,6	-1,9	100,3	103,9	-12,0	-22,2							
Brühl	+5,6	103,8	98,4	+0,4		-2,9		-2,7		+3,2	101,7	100,3	-3,3	-8,4								
Coesfeld	-3,4	108,2	104,2	-4,5		-0,2		-0,9		+0,2	102,3	101,9	-27,1	-43,1								
Detmold	+3,0	107,2	103,5	-4,9	102,0	99,0	+2,1		-1,1	102,9	106,0	-1,1	101,8	100,7	-5,1	-13,3						
Dortmund	0,0	93,1	83,9	-2,8	90,4	78,3	+2,2	92,4	83,3	+4,4	96,5	93,3	-0,4	96,1	91,2	-9,0	-16,6					
Düren	+1,7		-4,1	97,6	100,6	+3,4	100,9	106,3	-0,5		+0,2	100,6	105,9	-10,1	-8,9							
Düsseldorf	+1,1	104,3	101,2	-4,4		+1,0		-0,7		+0,7	100,7	100,5	-14,3	-41,9								
Duisburg	-0,4	88,7	84,6	+7,4	95,2	89,1	+2,0		+1,0		-0,5	97,6	95,0	-9,2	-28,1							
Essen	-0,9	101,0	93,8	-2,2	98,7	93,6	+0,4		-3,4		+3,8	99,4	97,3	-13,1	-23,2							
Gelsenkirchen	-3,1	86,6	71,7	-5,4	81,9	71,8	+7,0	87,6	82,5	-2,7		+7,4	91,5	84,8	-17,9	-41,2						
Hagen	-3,7		+2,0	103,3	98,5	+2,6		-5,1	100,5	104,7	+1,5	102,0	103,6	-17,8	-33,5							
Hamm	-0,5	96,3	93,0	-7,9	88,7	84,2	+6,9	94,9	91,5	+2,2		-1,1	95,9	96,4	-2,0	-1,4						
Herford	-1,5		-5,4		+2,0		+0,7		+1,6	105,5	106,7	-13,1	-27,8									
Iserlohn	+0,6		-0,2	101,8	97,4	-1,0	100,8	96,2	-0,5		-0,6	99,6	102,4	-10,5	-21,7							
Köln	+0,6	101,5	96,9	-1,0		+0,2	100,6	104,8	+0,3		+1,3	102,2	100,2	-10,1	-18,9							
Krefeld	+3,6	104,0	98,8	-3,4	100,5	96,1	-0,5		+0,2	100,2	105,4	+0,6	100,9	103,2	-13,5	-24,9						

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		A-N-R 1996		97/96		A-N-R 1997		98/97		A-N-R 1998		99/98		A-N-R 1999		00/99		A-N-R 2000		00/91			
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau		
Meschede-Brilon	+ 6,6	109,9	106,2	- 3,3	- 0,7	- 0,7	- 2,5	- 2,5	- 0,7	- 0,7	- 2,5	- 2,5	- 0,7	- 0,7	- 2,5	- 2,5	- 0,7	- 0,7	+ 3,3	106,2	105,1	- 11,9	- 28,6	
Mönchengladbach	- 1,0			- 1,6	100,7	97,6	+ 1,4	+ 1,4	+ 1,2	103,3	108,3	+ 1,2	103,3	108,3	- 0,6	102,8	101,5	- 9,0	- 0,6	102,8	101,5	- 9,0	- 20,4	
Münster	- 2,4	106,6	98,8	- 2,2	104,2	98,4	+ 0,9	+ 0,9	- 0,7			- 0,7		- 0,1	104,4	104,1	- 9,3	- 20,2	- 0,1	104,4	104,1	- 9,3	- 20,2	
Oberhausen	+ 3,4	101,0	95,2	- 5,1	+ 3,2	+ 3,2	+ 0,6	+ 0,6	+ 0,6			+ 0,6		+ 2,0	101,5	100,0	- 3,5	- 3,1	+ 2,0	101,5	100,0	- 3,5	- 3,1	
Paderborn	- 1,9			- 2,4	+ 1,7	+ 1,7	- 0,7	- 0,7	- 0,7			- 0,7		- 0,2	98,9	98,3	- 10,8	- 18,2	- 0,2	98,9	98,3	- 10,8	- 18,2	
Recklinghausen	- 4,5	100,5	92,3	- 9,8	90,7	83,6	+ 8,0	97,9	93,1	- 2,2	95,7	91,5	+ 0,8	96,5	97,0	- 16,5	- 27,1	- 24,3	+ 0,8	96,5	97,0	- 16,5	- 27,1	
Rheine	- 5,0			- 0,2	101,4	97,0	+ 0,5	+ 0,5	- 1,0			- 1,0		- 0,5	100,5	99,7	- 16,3	- 24,3	- 0,5	100,5	99,7	- 16,3	- 24,3	
Siegen	- 3,5			- 1,9	- 0,9	- 0,9	+ 2,5	+ 2,5	+ 2,5			+ 2,5		+ 2,4	100,7	100,0	- 17,7	- 40,5	+ 2,4	100,7	100,0	- 17,7	- 40,5	
Soest	- 2,7	98,6	89,9	- 3,9	94,7	91,4	+ 2,8	+ 2,8	- 0,8	96,6	93,6	- 0,8	96,6	93,6	- 0,8	95,8	95,6	- 18,3	- 27,0	- 0,8	95,8	95,6	- 18,3	- 27,0
Solingen	- 2,9	97,8	90,5	- 5,4	+ 6,8	+ 6,8	- 1,7	- 1,7	- 1,7			- 1,7		+ 6,7	103,6	105,6	- 19,3	- 38,5	+ 6,7	103,6	105,6	- 19,3	- 38,5	
Wesel	- 0,8			- 9,6	86,8	83,5	+ 7,3	+ 7,3	- 0,5			- 0,5		+ 1,8	94,4	94,3	- 16,3	- 19,6	+ 1,8	94,4	94,3	- 16,3	- 19,6	
Wuppertal	- 4,1	93,3	87,7	+ 3,3	96,4	90,8	+ 2,3	98,6	92,2	+ 0,6		+ 0,6		+ 0,9	100,1	102,6	- 16,2	- 25,2	+ 0,9	100,1	102,6	- 16,2	- 25,2	
Nordrhein-Westfalen	- 0,9	100,4	97,2	- 2,8	+ 1,7	+ 1,7	- 0,3	- 0,3	- 0,3			- 0,3		+ 1,0	99,9	99,6	- 13,3	- 26,1	+ 1,0	99,9	99,6	- 13,3	- 26,1	
Bad Hersfeld	- 3,9			+ 0,4	- 1,2	- 1,2	+ 0,6	+ 0,6	+ 0,6			+ 0,6		- 2,3	91,1	92,7	- 7,7	- 7,3	- 2,3	91,1	92,7	- 7,7	- 7,3	
Darmstadt	- 3,3			- 2,9	- 0,2	97,9	100,9	+ 3,7	101,5	105,3	+ 3,7	101,5	105,3	+ 1,4	103,0	105,5	- 12,6	- 37,8	+ 1,4	103,0	105,5	- 12,6	- 37,8	
Frankfurt/Main	+ 0,7	105,5	109,1	- 2,4	+ 2,6	105,6	114,2	- 3,4	102,0	109,4	+ 1,3	103,4	107,6	+ 1,3	103,4	107,6	- 8,2	- 21,6	+ 1,3	103,4	107,6	- 8,2	- 21,6	
Fulda	- 0,1	103,8	108,2	- 3,6	+ 0,5	+ 0,5	- 0,3	100,2	103,7	+ 1,6	101,9	102,6	- 9,8	- 26,9					+ 1,6	101,9	102,6	- 9,8	- 26,9	
Gießen	+ 0,8			- 1,0	- 1,4	- 1,4	+ 2,5	+ 2,5	+ 2,5			+ 2,5		- 2,2	98,4	97,2	- 21,4	- 42,6	- 2,2	98,4	97,2	- 21,4	- 42,6	
Hanau	- 0,4			- 2,0	- 1,3	- 1,3	+ 1,0	97,0	103,7	+ 1,0	97,0	103,7	+ 2,4	99,3	105,3	- 16,1	- 26,9	- 26,9	+ 2,4	99,3	105,3	- 16,1	- 26,9	
Kassel	- 1,0	99,0	94,9	- 3,1	- 1,1	- 1,1	+ 0,9	+ 0,9	+ 0,9			+ 0,9		+ 1,3	97,0	97,9	- 11,3	- 28,6	+ 1,3	97,0	97,9	- 11,3	- 28,6	
Korbach	- 0,6			- 4,8	98,8	95,4	+ 2,3	+ 2,3	+ 0,7			+ 0,7		+ 0,2	102,1	101,8	- 9,4	- 28,9	+ 0,2	102,1	101,8	- 9,4	- 28,9	
Limburg	- 3,0	100,8	108,4	- 6,0	+ 5,2	99,7	106,3	- 0,7	- 0,7			- 0,7		+ 0,5	99,5	96,5	- 29,3	- 54,5	+ 0,5	99,5	96,5	- 29,3	- 54,5	
Marburg	+ 2,4			- 9,9	+ 2,1	+ 2,1	+ 2,6	+ 2,6	+ 2,6			+ 2,6		+ 0,8	98,9	96,4	- 0,9	- 3,6	+ 0,8	98,9	96,4	- 0,9	- 3,6	
Offenbach	- 2,0	99,4	105,9	- 1,7	97,7	100,8	+ 1,2	98,9	104,8	+ 1,4	100,4	107,3	+ 2,7	103,1	101,7	- 10,1	- 35,0	- 35,0	+ 2,7	103,1	101,7	- 10,1	- 35,0	
Wetzlar	+ 1,3			- 5,0	+ 2,1	+ 2,1	- 0,5	97,5	103,8	+ 2,1	+ 2,1	+ 2,1		+ 2,6	100,0	106,3	- 19,0	- 41,0	+ 2,6	100,0	106,3	- 19,0	- 41,0	
Wiesbaden	- 3,1			+ 1,3	- 4,2	96,4	100,0	+ 3,9	+ 3,9			+ 3,9		+ 5,1	105,2	110,1	- 7,3	- 27,3	+ 5,1	105,2	110,1	- 7,3	- 27,3	

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		A-N-R 1996		97/96		A-N-R 1997		98/97		A-N-R 1998		99/98		A-N-R 1999		00/99		A-N-R 2000		00/91		
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	
Hessen	-0,7		-2,7		+0,4		+0,5		+1,3	101,0	102,4	-12,0		+1,3	101,0	102,4	-12,0		+1,3	101,0	102,4	-12,0	
Bad Kreuznach	-6,1		-3,8	95,7	90,9		+3,7		-0,3	100,0	102,9	-12,8		-0,3	100,0	102,9	-12,8		-0,3	100,0	102,9	-12,8	
Kaiserslautern	+0,3		-3,8		+5,2		+3,0		+4,4	104,3	101,9	-7,2		+4,4	104,3	101,9	-7,2		+4,4	104,3	101,9	-7,2	
Koblenz	-8,9	103,8	106,8		+0,2		+0,9		+1,8	103,9	104,9	-16,7		+1,8	103,9	104,9	-16,7		+1,8	103,9	104,9	-16,7	
Ludwigshafen	-3,9	99,8	94,8		+1,4		-0,8		+3,0	101,9	100,0	-12,8		+3,0	101,9	100,0	-12,8		+3,0	101,9	100,0	-12,8	
Mainz	-1,1		-3,0		+0,2		+1,6		+0,9	101,6	105,2	-18,8		+0,9	101,6	105,2	-18,8		+0,9	101,6	105,2	-18,8	
Mayen	-4,1	105,9	102,8		+1,2		+0,4		+1,4	105,3	104,0	-11,4		+1,4	105,3	104,0	-11,4		+1,4	105,3	104,0	-11,4	
Montabaur	-9,5		-7,2		+1,6	101,6	105,7		-2,4			-25,7		+3,9	103,0	101,2	-25,7		+3,9	103,0	101,2	-25,7	
Landau	-0,4	104,9	98,7		+2,7	100,6	105,6		+2,5			-24,4		+0,5	103,6	104,3	-10,8		+0,5	103,6	104,3	-10,8	
Neuwied	-8,2	103,3	97,8		-1,4	99,3	102,9		+1,8			-32,4		+1,9	103,0	104,4	-17,6		+1,9	103,0	104,4	-17,6	
Pirmasens	-4,8	96,6	93,5		+2,7	97,9	94,3		+1,0			-44,0		+0,2	99,0	99,3	-28,1		+0,2	99,0	99,3	-28,1	
Trier	-0,9		-6,0		-0,4		+0,4		+0,4			-29,6		-0,2	100,0	99,1	-17,2		-0,2	100,0	99,1	-17,2	
Rheinland-Pfalz	-4,1		-3,9		+1,1		+1,0		+1,0			-30,5		+1,6	102,2	102,3	-16,1		+1,6	102,2	102,3	-16,1	
Aalen	-5,3	101,4	104,9		-0,8	101,0	107,1		+2,6	103,7	120,3	-19,7		+1,2	104,9	117,8	-19,7		+1,2	104,9	117,8	-19,7	
Balingen	-5,8		-3,2	102,3	109,3		-2,1	100,1	103,3			-60,7		+2,6	102,8	108,3	-33,4		-0,8	102,0	104,6	-33,4	
Freiburg	-3,9		-4,6		+0,2		+0,2		+3,6	104,3	109,8	-17,2		+1,9	106,3	109,6	-17,2		+1,9	106,3	109,6	-17,2	
Göppingen	+0,7		-4,1	97,2	101,2		+4,0	101,1	106,7			-61,2		+2,9	104,1	110,9	-30,4		+1,9	106,0	126,3	-30,4	
Heidelberg	-6,3		-4,4		+2,0		+2,0		+0,3	100,2	104,0	-58,4		+0,5	100,7	104,1	-28,5		+0,5	100,7	104,1	-28,5	
Heilbronn	-9,3	103,4	112,7		-0,8	100,3	104,5		+2,8	103,1	110,3	-48,9		-0,2	103,0	111,9	-21,2		-0,2	103,0	111,9	-21,2	
Karlsruhe	+5,2		-4,6		+0,1		+0,1		0,0			-40,4		-0,5	100,1	102,0	-19,4		-0,5	100,1	102,0	-19,4	
Konstanz	-11,0		+0,2		+0,7	105,8	112,6		-1,0	104,7	108,6	-50,7		-0,6	104,0	109,6	-29,1		-0,6	104,0	109,6	-29,1	
Lörrach	-7,0		-4,6		-0,7		+1,3		+1,3			-55,1		+2,2	102,5	101,4	-33,3		+2,2	102,5	101,4	-33,3	
Ludwigsburg	-10,9	107,8	111,8		-0,3	101,2	109,8		+3,1	104,4	120,1	-57,6		+3,4	107,9	123,5	-29,9		+3,4	107,9	123,5	-29,9	
Mannheim	-1,3		-1,2		+2,5		+0,3		+0,3			-42,2		+0,2	104,4	106,8	-19,4		+0,2	104,4	106,8	-19,4	
Nagold	+2,2	112,4	124,3		-1,2	104,5	109,6		+1,9	106,4	115,0	-56,1		-0,2	106,2	107,4	-29,0		-0,2	106,2	107,4	-29,0	
Offenburg	-5,6	107,6	113,7		-0,1	101,2	106,5		+1,9			-47,8		+3,9	107,1	118,4	-23,3		+3,9	107,1	118,4	-23,3	
Pforzheim	-4,7	104,4	110,4		-1,5	99,0	104,2		+3,5	102,5	114,3	-62,1		+5,9	108,6	121,1	-32,5		+5,9	108,6	121,1	-32,5	

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		A-N-R 1996		97/96		A-N-R 1997		98/97		A-N-R 1998		99/98		A-N-R 1999		00/99		A-N-R 2000		00/91		
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	
Rastatt	-7,4	107,9	120,0	-4,2	103,3	108,9	+4,5	108,0	121,7	-7,5					+6,7	106,6	108,6	-24,1					-59,1
Ravensburg	-11,4			-0,2			+0,9	101,9	106,7	+4,4	106,5	130,4			-3,3	103,0	110,9	-21,6					-40,3
Reutlingen	+0,5			-6,5	102,0	107,8	+2,9	105,0	112,6	+1,3	106,4	126,2			+1,9	108,4	120,5	-17,9					-43,9
Roßweil	-2,6			-5,5	93,1	99,1	+10,6			+1,4	104,3	112,6			+3,5	108,0	120,8	-23,2					-49,4
Waiblingen	-6,7	109,6	125,9	-3,5	105,7	117,1	-3,2	102,3	111,4	+2,0	104,3	112,3			-0,4	103,9	113,0	-14,1					-33,5
Schwäbisch Hall	-9,4	102,5	106,2	0,0			+0,3			-0,9					+2,5	104,4	111,4	-16,1					-27,9
Stuttgart	-2,3	103,2	106,2	-0,9			+0,4			+1,3					+2,7	106,8	127,2	-8,2					-33,9
Tauberbischofsheim	-10,4	99,2	102,7	-0,8			+2,8	101,1	106,2	+1,5	102,6	115,3			+0,9	103,5	107,9	-28,2					-53,4
Ulm	-3,6	103,0	109,4	-3,1			+3,0	102,8	110,4	0,0	102,8	112,9			+1,8	104,6	109,8	-13,6					-29,0
Villingen	-5,2	107,1	104,1	+3,5	110,9	120,6	-3,1	107,4	123,3	+1,2	108,7	128,0			+4,3	113,4	137,3	-13,3					-26,5
Baden-Württemberg	-4,6	104,3	107,9	-3,0			+0,8	102,0	106,7	+1,5	103,6	111,7			+1,5	105,1	113,8	-22,1					-47,3
Ansbach	-8,1			+1,5			-1,4	101,1	104,7	+2,7					+1,3	105,2	105,3	-15,3					-32,8
Aschaffenburg	-4,6	103,1	99,7	-5,1			+0,4			+3,1					+1,3	102,6	104,3	-25,9					-49,0
Bamberg	-7,0	101,2	106,0	-5,2	96,0	103,6	+4,3	100,1	103,2	-3,2					+5,6	102,4	104,8	-24,1					-45,6
Bayreuth	-5,3			-3,7			+2,5	98,5	103,4	+1,5					+1,2	101,2	101,4	-16,1					-38,0
Coburg	-1,8	101,3	110,3	-3,5	97,8	102,1	-1,9			+0,5					+3,1	99,4	99,4	-23,5					-60,8
Hof	-3,3			+2,5			+2,1			-1,3					-5,9	95,4	94,0	-15,4					-42,9
Nürnberg	-3,3			+1,5			+5,3			+0,9					+1,6	100,6	100,3	-19,6					-50,6
Regensburg	-9,0	107,7	121,3	-5,7	101,6	109,5	+4,9	106,5	118,3	+3,6	110,4	124,8			-3,2	106,8	117,6	-19,1					-33,7
Schwandorf	-2,4			-2,4			+1,1	103,0	111,4	+2,6	105,7	114,1			-1,9	103,7	109,3	-25,2					-39,1
Schweinfurt	+2,6			-4,3			-1,6			+0,9					+1,8	101,4	102,8	-16,0					-33,0
Weiden	-8,7			-2,7			+2,6			+0,1					+1,3	101,1	100,7	-9,2					-6,3
Weißenburg	-1,6			-7,2			+3,5	107,5	112,9	0,0	107,6	111,6			+2,1	109,9	108,4	-23,3					-49,8
Würzburg	-4,0			+3,1	102,6	106,0	-1,9			+1,6	102,3	105,8			+0,7	103,0	103,6	-15,2					-24,0
Augsburg	-3,4			-0,8			-1,6			+3,5	99,4	102,6			+3,8	103,2	106,4	-20,7					-34,4
Deggendorf	-8,0			+1,2	110,6	119,8	-2,2	108,2	112,9	-1,2	106,9	111,1			+9,5	117,1	132,2	-32,5					-56,1
Donauwörth	+2,4			-1,4	101,2	105,8	+3,2	104,5	110,5	-2,3	102,1	105,1			+4,1	106,2	105,9	-17,0					-27,9

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		A-N-R 1996		97/96		A-N-R 1997		98/97		A-N-R 1998		99/98		A-N-R 1999		00/99		A-N-R 2000		00/91		
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	
Freising	+ 11,8	120,4	126,1	- 12,7	- 2,3		- 2,3		+ 0,3					+ 0,1	103,1	105,3	- 43,1		+ 0,1	103,1	105,3	- 43,1	- 63,3
Ingolstadt	- 8,2			- 6,8	104,3	108,1	- 1,2	103,1	106,1	+ 4,9	108,2	123,5	- 0,4	107,7	111,4	- 29,5	- 26,4		- 0,4	107,7	111,4	- 29,5	- 26,4
Kempten	- 3,6			- 4,0			+ 0,6	102,4	106,1	+ 0,1	102,6	106,6	+ 2,4	105,0	108,8	- 18,0	- 23,8		+ 2,4	105,0	108,8	- 18,0	- 23,8
Landshut	- 0,8	111,0	121,6	- 4,6	105,9	111,6	+ 2,4	108,5	120,6	- 5,2	102,8	106,7	+ 7,9	110,9	123,9	- 32,9	- 67,6		+ 7,9	110,9	123,9	- 32,9	- 67,6
Memmingen	- 7,8	108,5	111,5	- 2,3	106,0	111,5	+ 1,5	107,6	128,8	- 2,2	105,3	117,9	0,0	105,3	111,5	- 26,9	- 47,9		0,0	105,3	111,5	- 26,9	- 47,9
München	- 2,5			- 0,6			- 0,7	105,0	111,0	+ 0,5	105,5	109,2	+ 4,1	109,8	118,7	- 18,8	- 45,6		+ 4,1	109,8	118,7	- 18,8	- 45,6
Passau	- 6,0			+ 0,6	102,1	108,0	- 0,5	101,7	107,3	+ 0,2	101,8	107,7	+ 0,9	102,8	105,2	- 23,1	- 43,5		+ 0,9	102,8	105,2	- 23,1	- 43,5
Pfarrkirchen	- 24,5			- 1,9			- 1,1	106,5	118,5	- 3,2	103,1	108,0	+ 6,1	109,4	122,8	+ 0,3	+ 13,9		+ 6,1	109,4	122,8	+ 0,3	+ 13,9
Rosenheim	- 2,8			- 7,9			- 0,1			- 0,1			+ 0,9	103,8	105,5	- 39,4	- 61,3		+ 0,9	103,8	105,5	- 39,4	- 61,3
Traunstein	- 10,7			- 6,6			- 4,0	101,6	105,3	+ 1,9			+ 4,9	108,7	107,9	- 21,6	- 39,6		+ 4,9	108,7	107,9	- 21,6	- 39,6
Weilheim	- 11,0			- 8,7			+ 1,9	106,6	114,1	+ 0,6	107,2	115,4	+ 6,6	114,4	124,9	- 29,3	- 54,9		+ 6,6	114,4	124,9	- 29,3	- 54,9
Bayern	- 5,4			- 2,4			+ 0,7	102,3	107,3	+ 0,7	103,0	107,5	+ 2,3	105,4	109,8	- 22,0	- 43,0		+ 2,3	105,4	109,8	- 22,0	- 43,0
Neunkirchen	- 0,2			- 4,6			- 3,9	97,9	94,9	+ 1,8			- 3,8	95,9	96,1	- 15,4	- 20,8		- 3,8	95,9	96,1	- 15,4	- 20,8
Saarbrücken	- 8,2			+ 1,3	99,4	95,1	- 0,7			+ 1,3			- 0,7	99,2	98,8	- 9,7	- 16,7		- 0,7	99,2	98,8	- 9,7	- 16,7
Saarlouis	+ 2,3	103,6	99,7	- 1,5			- 5,6			+ 1,8			+ 2,6	100,7	101,3	- 29,8	- 85,6		+ 2,6	100,7	101,3	- 29,8	- 85,6
Saarland	- 3,1			- 1,1			- 2,9			+ 1,5			- 0,6	98,8	98,5	- 15,3	- 29,7		- 0,6	98,8	98,5	- 15,3	- 29,7
Alte Länder	- 3,0			- 3,3			+ 1,3			+ 0,7			+ 1,3	102,1	104,3	- 15,8	- 33,1		+ 1,3	102,1	104,3	- 15,8	- 33,1
Cottbus	- 10,6			- 9,7	79,6	73,3	- 2,2	77,7	70,4	+ 18,1	91,8	88,1	+ 1,4	93,0	91,8				+ 1,4	93,0	91,8		
Eberswalde	- 17,7			- 9,0	73,6	77,7	+ 0,5			+ 16,3			- 3,8	82,7	82,5				- 3,8	82,7	82,5		
Frankfurt/Oder	- 14,0			- 3,7	83,0	87,6	- 5,7			+ 16,8			- 0,2	91,3	91,7				- 0,2	91,3	91,7		
Neuruppin	- 15,8			- 2,9	82,8	74,5	- 7,3			+ 10,5			+ 4,4	88,5	91,3				+ 4,4	88,5	91,3		
Potsdam	- 5,7			- 3,4	89,4	83,9	- 3,1	86,7	83,3	+ 7,7			+ 0,7	94,0	88,6				+ 0,7	94,0	88,6		
Brandenburg	- 12,0			- 5,5	82,5	79,1	- 3,6			+ 13,6			+ 0,7	90,9	89,5				+ 0,7	90,9	89,5		
Neubrandenburg	- 17,9			+ 7,3	87,5	80,4	+ 6,7			+ 0,2	93,5	86,2	- 0,6	92,9	89,9				- 0,6	92,9	89,9		
Rostock	0,0			- 5,6	94,4	87,2	+ 1,4	95,7	89,2	+ 1,1			0,0	96,8	95,2				0,0	96,8	95,2		
Schwerin	- 4,9			- 3,8	91,2	87,0	+ 4,8			- 0,7			- 1,6	93,3	91,7				- 1,6	93,3	91,7		

noch Tabelle 45: Ausbildungsplätze – Angebots-Nachfrage-Relation

	96/95		97/96		98/97		99/98		00/99		A-N-R 2000		00/91	
	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau	Insg.	Bau
Mecklenburg-Vorpommern	- 6,7		- 0,9	92,1	87,0	+ 3,0		+ 0,3		- 0,5	94,7	92,9		
Annaberg	+ 6,5		- 2,4			- 3,6		+ 4,4		+ 8,6				
Bautzen	- 7,8		- 4,6	73,3	69,3	+ 18,0		- 6,7		+ 2,8	82,9	80,2		
Chemnitz	+ 1,9	93,5	88,6	+ 1,9	90,3	85,1	+ 5,4	95,1	90,3	+ 2,2	97,1	94,3		
Dresden	- 2,1	94,2	89,6	- 2,6			+ 2,4	94,0	88,1	+ 1,3	96,3	96,1		
Leipzig	+ 2,1			+ 0,2			- 0,4			- 2,7	90,6	88,8		
Oschatz	+ 13,0	94,4	89,6	- 7,7	87,1	76,6	- 0,6	86,6	82,8	- 5,2	89,4	78,1		
Pirna	- 0,4			- 1,2	88,2	84,6	+ 11,7			+ 0,7	91,4	89,1		
Plauen	+ 0,8			- 4,5	91,2	86,4	+ 4,9			+ 2,4	99,5	97,9		
Riesa	+ 1,2	84,3	89,6	- 0,8			0,0	83,7	89,7	+ 2,7	89,9	89,8		
Zwickau	+ 5,8			- 6,8	90,1	82,3	+ 9,4			+ 2,9	98,4	96,5		
Sachsen	+ 0,9			- 3,1	88,3	82,5	+ 5,0			+ 1,4	93,2	90,0		
Dessau	- 17,6	81,9	77,0	+ 11,3	91,2	88,2	+ 2,7	93,7	88,4	+ 2,8	97,5	95,2		
Halberstadt	- 13,6			+ 14,7			- 0,4			+ 0,7	99,1	98,4		
Stendal	- 7,2			+ 6,0			+ 0,1			+ 0,3	98,6	98,4		
Wittenberg	- 7,3			+ 6,1			+ 0,8			- 0,8	98,5	98,0		
Altenburg	- 8,8			- 3,4			+ 4,0			- 1,2	90,5	84,3		
Gotha	- 7,9	90,8	87,8	- 3,5	87,7	83,9	+ 8,1			- 1,3	92,1	93,9		
Nordhausen	- 6,7	93,6	96,8	+ 1,6			- 1,3			+ 0,6	94,4	97,7		
Berlin (Ost)	+ 3,0			- 17,7	80,0	76,1	+ 12,8			+ 1,3	/	/		
Neue Länder	- 5,8			- 1,3	89,7	86,6	+ 2,3			+ 2,2	(94,3)	(93,0)		
Bundesgebiet insgesamt	- 3,7			- 2,8			+ 1,6			+ 1,0	100,3	100,6		

Quelle: BMBF; eigene Berechnungen

Tabelle 46: Zusammenhang von allgemeiner Angebots-Nachfrage-Relation (A-N-R) und deren Verhältnis zur Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen im Jahr 1991 (alte Länder nach Arbeitsamtsbezirken)

Abstand A-N-R Bau zu allg. A-N-R	Anzahl Arbeitsamtsbezirke	Allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation				
		< 110	≥ 110 < 120	≥ 120 < 130	≥ 130 < 140	≥ 140
< +10	28	14	12		1	1
≥ +10 < +20	24	2	18	4		
≥ +20 < +30	18	3	10	5		
≥ +30 < +40	18	1	5	9	2	1
≥ +40 < +50	12		1	7	4	
≥ +50 < +60	9		3	2	4	
≥ +60 < +70	2				2	
≥ +70 < +80	10		1	1	4	4
≥ +80	19			1	3	15

Tabelle 47: Zusammenhang von allgemeiner Angebots-Nachfrage-Relation (A-N-R) und deren Verhältnis zur Angebots-Nachfrage-Relation in den Bau- und Baunebenberufen im Jahr 2000 (alte Länder nach Arbeitsamtsbezirken)

Abstand A-N-R Bau zu allg. A-N-R	Anzahl Arbeitsamtsbezirke	Allgemeine Angebots-Nachfrage-Relation				
		< 95	≥ 95 < 100	≥ 100 < 105	≥ 105 < 110	≥ 110
< -10 ≥ -5	3	2	1	-	-	-
< -5 < 0	53	1	16	30	6	-
≥ 0 < +5	59	1	14	35	9	-
≥ +5 < +10	12	-	1	9	2	-
≥ +10 < +20	11	-	-	1	7	3
≥ + 20	3	-	-	-	2	1

Quelle: BMBF; eigene Berechnungen.

Tabelle 48: Migration in Deutschland: Zuzüge (von Deutschen und Ausländern) nach Herkunftsländern

Herkunftsgebiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Europa ¹	1.042.232	985.870	1.114.579	882.121	721.058	736.315	644.373	553.772	550.638
<i>Darunter: Deutsche</i>	<i>385.779</i>	<i>230.801</i>	<i>155.306</i>	<i>153.773</i>	<i>148.034</i>	<i>152.792</i>	<i>126.343</i>	<i>114.905</i>	<i>108.204</i>
Darunter: EU ²	164.915	173.190	166.910	163.143	185.442	204.613	201.417	180.432	167.197
Darunter: MOE ³	586.414	520.186	751.053	528.041	329.773	310.054	228.323	194.091	222.921
Darunter: UdSSR ⁴	192.820	195.272	97.199	104.799	125.410	131.053	105.035	86.756	79.258
Darunter: Türkei	84.592	82.818	81.404	68.618	64.811	74.558	74.344	57.148	49.901
Afrika	44.600	52.761	74.012	57.657	38.113	36.680	39.734	36.767	34.731
Amerika	51.133	52.174	53.363	45.639	43.764	45.506	48.111	46.578	49.039
Asien	107.377	83.539	189.086	213.820	224.035	228.549	206.593	183.068	144.907
Insgesamt	1.256.250	1.198.978	1.502.198	1.277.408	1.082.553	1.096.048	959.691	840.633	802.456
Darunter: Deutsche	420.547	262.436	281.847	281.132	296.108	303.347	251.737	225.335	196.956

Tabelle 49: Migration in Deutschland: Fortzüge (von Deutschen und Ausländern) nach Zielländern

Zielgebiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Europa ¹	426.926	440.891	558.923	637.946	549.377	502.998	499.628	568.896	554.742
<i>Darunter: Ausländer</i>	<i>384.015</i>	<i>398.245</i>	<i>518.350</i>	<i>591.914</i>	<i>496.738</i>	<i>447.297</i>	<i>442.066</i>	<i>509.158</i>	<i>490.956</i>
Darunter: EU ²	130.986	145.703	143.983	150.641	171.082	177.024	191.027	197.969	186.855
Darunter: MOE ³	238.142	234.618	354.054	408.868	287.125	236.770	223.481	286.415	285.772
Darunter: UdSSR ⁴	12.133	12.987	8.059	16.050	23.170	25.602	21.843	19.214	17.702
Darunter: Türkei	35.866	36.763	41.038	47.115	47.174	44.129	44.615	47.120	46.255
Afrika	17.747	25.332	30.639	41.701	38.494	28.450	25.499	27.121	29.894
Amerika	42.078	44.936	44.566	44.517	46.866	45.686	45.527	52.999	61.922
Asien	36.249	49.614	43.205	60.464	63.694	66.256	72.791	73.111	73.236
Insgesamt	574.378	582.240	701.424	796.859	740.526	698.113	677.494	746.969	755.358

- 1) Neben den unter 2), 3) und 4) aufgezählten Ländern werden unter Europa die Länder Norwegen und die Schweiz subsumiert. Die verbleibende Lücke in der Quelle wird nicht erklärt, ist aber klein.
- 2) Unter EU werden hier für den gesamten Berichtszeitraum die 15 Mitgliedstaaten seit 1995 (also auch Finnland, Österreich und Schweden) gefasst.
- 3) Unter MOE (mittel- und osteuropäische Staaten) werden hier die EU-Beitrittskandidaten (Bulgarien, Polen, Rumänien und Ungarn für den gesamten Berichtszeitraum; Estland, Lettland, Litauen und Slowenien seit 1992; die CSFR bzw. ihre Nachfolgestaaten Slowakische und Tschechische Republik seit 1990 bzw. 1993) und Jugoslawien bzw. dessen Nachfolgestaaten und Teilrepubliken gefasst.
- 4) Unter UdSSR werden hier die ehemalige Sowjetunion bzw. ihre Nachfolgestaaten gefasst, sofern diese nicht bereits unter 3) eingeordnet sind.

Quelle (für die Tabellen 47 und 48): Beauftragte ... 1999, 58ff; eigene Berechnungen.

Tabelle 50: Wanderungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland* und dem Ausland

Jahr	Zuzüge	Fortzüge	Bilanz
1970	1.042.760	495.675	+ 547.085
1980	736.362	439.571	+ 296.791
1990	1.256.250	574.378	+ 681.872
1992	1.502.198	720.127	+ 782.071
1995	1.096.048	698.113	+ 397.935
1998	802.456	755.358	+ 47.098

* bis 1990 früheres Bundesgebiet.

Quelle: BIB (Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung) 2001, 20.

Tabelle 51: Vermittlungen von Saisonarbeitnehmern und Schaustellergehilfen nach Herkunftsländern

Herkunftsland	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ⁴	1999 ⁵
CSFR ¹	13.478	27.988	-	-	-	-	-	-	-
Jugoslawien ²	32.214	37.430	-	-	-	-	-	-	-
Polen	78.594	136.882	143.861	136.659	170.576	196.278	202.198	187.690	103.236
Kroatien	-	-	6.984	5.753	5.574	5.732	5.839	3.946	3.818
Slowakische R.	-	-	7.781	3.465	5.443	6.255	6.365	5.031	3.765
Tschechische R.	-	-	12.027	3.939	3.722	3.391	2.347	1.956	1.075
Ungarn	4.402	7.235	5.346	2.458	2.841	3.516	3.572	2.878	2.461
Rumänien	-	2.907	3.853	2.272	3.879	4.975	4.961	5.865	4.015
Slowenien	-	-	1.114	601	600	559	466	342	161
Bulgarien ³	-	-	71	70	131	188	203	219	151
Gesamt	128.688	212.442	181.037	155.217	192.766	220.894	225.951	231.810	123.703
Stornierungen	nicht erfasst	nicht erfasst	nicht erfasst	-17.398	-16.176	-22.970	-20.085	-23.883	-5.021
Nettovermittlungen				137.819	176.590	197.924	205.866	207.927	118.682

- 1) Bis einschließlich 1992 Zahlen für CSFR; ab 1993 getrennt nach Tschechischer und Slowakischer Republik.
- 2) Bis einschließlich 1992 Jugoslawien, ab 1993 Zahlen für die einzelnen Teilrepubliken. Regelung mit (Rest-)Jugoslawien ist ausgesetzt.
- 3) Für Bulgarien nur Berufe des Hotel- und Gaststättengewerbes.
- 4) Darunter 6.348 Nettovermittlungen von Schaustellergehilfen.
- 5) Stand: 26.05.1999; darunter 4.562 Schaustellergehilfen.

Quelle: Beauftragte ... 1999, 76.

Tabelle 52: Werkvertragsarbeitnehmer nach Herkunftsländern

Herkunftsland	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	K*	B*	K*	B*	K*	B*	K*	B*	K*	B*	K*	B*	K*	B*
Bosnien-Her.	400	49	370	1.272	1.030	1.172	990	989	1.010	682	960	511	580	687
Bulgarien	4.000	1.968	3.850	3.802	3.740	2.353	1.660	1.866	1.690	989	1.610	1.229	800	688
BR Jugosl. ¹	9.920	8.862	7.790	2.657	1.730	15	1.650	-	1.680	-	1.600	0	1.510	0
Kroatien	2.000	298	1.850	4.792	5.260	5.296	5.010	4.542	5.100	4.375	4.850	3.604	2.750	2.780
Lettland	400	0	400	181	380	236	370	146	380	179	370	274	240	167
Makedonien	200	-	190	472	490	667	480	712	490	194	470	112	290	185
Österreich	-	730	-	902	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Polen	35.170	51.176	33.180	19.771	31.710	13.774	22.560	24.499	22.900	24.423	21.790	21.184	14.817	16.942
Rumänien	7.000	7.785	6.630	13.542	6.360	2.196	4.150	276	4.220	15	4.020	966	1.900	2.631
Schweiz	-	67	-	352	-	572	-	235	-	123	-	-	-	-
Slowak. R.	-	-	-	414	2.690	1.427	1.570	2.036	1.600	1.250	1.500	1.206	750	943
Slowenien	1.000	321	930	1.805	2.010	1.350	1.920	1.184	1.960	974	1.870	680	1.100	660
Tschech. R. ²	8.250	10.701	7.880	4.113	4.970	1.693	2.890	2.150	2.940	1.947	2.810	1.439	2.000	1.060
Türkei	7.000	441	6.480	1.454	6.100	1.575	5.800	1.603	5.890	1.591	5.600	1.429	2.640	1.103
Ungarn	14.000	12.432	13.664	14.449	13.220	8.890	12.870	9.165	6.990	8.993	6.650	5.813	5.261	5.036
Übrige Länd.	-	72	-	159	-	0	-	9	-	19	-	-	-	-
Gesamt	89.340	94.902	83.214	70.137	79.690	41.216	61.920	49.412	56.850	45.753	54.100	38.447	34.638	32.882

K Kontingent (vom 1.10. des Vorjahres bis 30.09. des Berichtsjahres)

B Beschäftigte im Jahresdurchschnitt

- 1) Ab 1992 erfolgte eine Aufgliederung nach den einzelnen Republiken. Ab Mai 1993 wurde das Kontingent wegen des UN-Embargos gesperrt.
- 2) Von 1992 bis Juli 1993 noch Zahlen für die CSFR, ab August 1993 erfolgt die Aufgliederung nach Tschechischer und Slowakischer Republik.

Quelle: Beauftragte ... 1999, 75.

Tabelle 53: Anteil der begonnenen und beendeten (jeweils niedrigerer Wert) sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (31.12.) in Prozent, früheres Bundesgebiet

	1987	1990	1993	1996
Baugewerbe	48,6	40,0	39,9	41,8
Verarbeitendes Gewerbe	20,1	22,0	15,7	17,2
Insgesamt	27,5	29,3	26,8	27,8

Quelle: Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit, zit. nach Voswinkel 1999: 322.

Tabelle 54: Sozialkassenbeitrag für gewerbliche Arbeitnehmer
(Stand: 1. Januar 2002; in Prozent von der Bruttolohnsumme)

Tarifgebiet	Alte Bundesländer (ohne Berlin)	Neue Bundesländer (ohne Berlin)	Berlin-West	Berlin-Ost
Urlaub	15,05	15,05	15,05	15,05
Lohnausgleich	1,70	1,70	1,70	1,70
Berufsausbildung	2,20	2,20	1,80	1,80
Zusatzversorgung	1,65	-	1,65	-
Sozialaufwandserstattung	-	-	7,55	7,55
Gesamtbeitrag	20,60	18,95	27,75	26,10

Quelle: www.soka-bau.de

Tabelle 55: Entwicklung der Sozialkassenbeiträge (alte Länder; in Prozent der Bruttolohnsumme)

1961	11,3
1971	11,3
1984	24,7
1998	19,9
2001	19,4
2002	20,6

Quelle: Bosch, Zühlke-Robinet 2000, 138f, Jahresberichte der ULAK, eigene Zusammenstellungen.

