

Die Themen im KWD-SHK 1816 vom 19.02.2020

Unternehmensmeldungen

1. Tado° intelligentes Raum-Klimamanagement: 1 Million Smarte Thermostate verkauft 1
2. UPONOR Jahresbericht 2019: Building Solutions Nordamerika + 10.3%, Europa – 6,7% 2

Messevorbereichte zur SHK-Essen

3. Gebo-Armaturen in Essen: Messingklemmverbinder für Mehrschichtverbundrohre 5
4. TINBY/DNK: der Polyurethan-Experte zeigt hochwertige Dämm Lösungen auf SHK-Essen 5
5. Reflex Winkelmann auf SHK-Essen: Planung und Realisierung wasserführender Systeme 6

Wohnungsbauentwicklung

6. ifo Institut: Europäischer Bau wächst nur noch langsam 7

Tado° intelligentes Raum-Klimamanagement: 1 Million Smarte Thermostate verkauft

Tado° aus München hat die Eine-Million-Marke für verkaufte Smarte Thermostate in Europa geknackt und erreicht damit einen wichtigen Meilenstein. Die hohe Nachfrage zeigt, wie schnell das noch junge Geschäftsfeld der vernetzten Thermostate wächst.

tado° KWD-SHK, 19.02.2020. Die intelligente Steuerung von tado° verbindet Heizungen und Klimaanlage mit dem Internet und nutzt smarte Algorithmen, die Bewohnern beim Energiesparen helfen und gleichzeitig den Komfort zuhause erhöhen. tado° hat dazu beigetragen, diese Produktkategorie aufzubauen und die Technologie in Europa federführend voranzutreiben.

Vom Early Adopter zum Massenmarkt

Der Smart Home Markt ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Intelligente Heizungsregelungen stehen dabei in Deutschland besonders hoch im Kurs. In der EU waren 2015 rund eine Million Haushalte mit smarten Thermostaten ausgestattet. Bis Anfang 2019 wurden bereits schätzungsweise 6,6 Millionen installiert. Der europäische Markt für intelligente Thermostate soll sich bis 2022 weiterhin stark entwickeln und bereits eine Marktdurchdringung von etwa 20% erreichen.



Smarte Temperaturregler und Energiemanagement gehören zu den Kernbereichen des Smart Homes. Im Jahr 2020 sind 7,8 Millionen Haushalte in Deutschland vernetzt. In Europa werden bis Ende des Jahres 36 Millionen erwartet. Bis 2023 wird die Zahl europaweit auf voraussichtlich über 62 Millionen ansteigen.

Die eigentliche Intelligenz der tado° Thermostate liegt in der Software und den Services, während die Hardware als Zugang zu deren intuitiver Technologie dient. tado° spart automatisch Energie, indem es nur dann heizt oder kühlt, wenn ein Bewohner zuhause ist. Zudem reagiert tado° auf die Wettervorhersage und dreht die Heizung oder Klimaanlage herunter, sobald ein offenes Fenster erkannt wird, um weitere Einsparungen zu ermöglichen.

IMPRESSUM: HIX Publishing, Dipl.-Ing. Jutta Hix, Luisenstraße 6, 58332 Schwelm, Deutschland. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Schwelm. **Erscheinungsweise:** Jährlich 40 Ausgaben als E-Mail (wöchentlich außer in den Ferien).


Bezugsbedingungen: 40 Ausgaben (Jahresabonnement) 150,-€. Abonnementsbeginn jederzeit möglich. Alle Preise verstehen sich in DEU zzgl. der gesetzlichen MwSt. **Kündigung:** Bis 8 Wochen vor Ablauf, sonst Verlängerung um 1 Jahr. Information nur zum internen Gebrauch. © KWD-SHK. **Redaktion:** Dipl.-Ing. Jutta Hix (verantwortlich), Achim Seydel, Lukas Hix.

tado°s Beitrag zum Umweltschutz wurde vergangenen Monat mit dem Global Cleantech Award der Cleantech Group als bestes europäisches Unternehmen des Jahres 2020 gewürdigt.

„**Mit dem Verkauf von einer Million Smarten Thermostaten** haben wir ein wichtiges Ziel erreicht. Wir sind stolz darauf, dass sich die Verbraucher für unsere Produkte entscheiden“, sagt Toon Bouten, CEO von tado°. „Die vernetzten Thermostate stellen einen Teil des Ökosystems dar, während unsere Software, die Services und die Benutzerfreundlichkeit unserer Produkte das Herzstück von tado° sind. Damit bieten wir unseren Kunden eine außergewöhnliche Erfahrung.“

Die tado° Vision wird von namhaften Unternehmen wie Amazon, Total und E.ON mit internationalen Investitionen in Höhe von 102 Mio. US-Dollar unterstützt. Die Smarten Thermostate des Unternehmens sind mit Apple HomeKit, dem Google Assistant und Amazon Alexa kompatibel und werden europaweit in allen Apple Stores, über Amazon und über große Einzelhändler wie tink, Otto und Cyberport vertrieben. Darüber hinaus unterhält tado° strategische Partnerschaften mit über 30 europäischen Energie- und Versorgungsunternehmen wie E.ON, SSE, Ovo Energy, Naturgy und Essent.

Über tado°: Der Marktführer für intelligentes Raumklima-Management hat seinen Firmenstandort in München und wurde 2011 gegründet. Mit seinen Smarten Thermostaten für Heizungen und Klimaanlage ist tado° der Climate Assistant für das Zuhause. Die tado° App nutzt dabei Funktionen wie Geofencing, die Wettervorhersage-Steuerung, die Fenster-Offen-Erkennung, den Raumluft-Komfort Skill und die Heizung-Reparaturservices. Mit einer Finanzierung von über 100 Mio. US-Dollar und 180 Mitarbeitern revolutioniert tado° die Art, wie Energie zuhause verwendet wird.

 **tado GmbH**, D-80637 München, www.tado.de.

UPONOR Jahresbericht 2019: Building Solutions Nordamerika + 10.3%, Europa - 6,7%

Laut Uponor litt Europa unter operativen Herausforderungen: die Einführung und Ausweitung der Produktion des neuen Fittings S-Press PLUS beeinträchtigten die Leistung im Laufe des Jahres /Dagegen haben sich der US-amerikanische und der kanadische Markt positiv entwickelt

uponor KWD-SHK, 19.02.2020. Kürzlich hat die Uponor Gruppe Ihren Finanzbericht für 2019 veröffentlicht. Uponor selber beschreibt das Jahr trotz eines Umsatzrückganges mit den Worten: „Positive Rentabilitätsentwicklung fortgesetzt“. Der Umsatz betrug 1.103,1 (1.196,3) Millionen Euro und war damit um 7,8% rückläufig. Organisch und währungsbereinigt betrug der Rückgang 1,2%. Uponor veräußerte das nordamerikanische Geschäft von Uponor Infra im August 2018 und Zent-Frenger (berichtet im Segment Building Solutions - Europe) im Oktober 2018. Die Finanzinformationen aus der Vergleichsperiode beinhalten deren Zahlen.

Die Märkte: In Anbetracht der anhaltenden Unsicherheit über den Welthandel trieb der lebhaft Konsum das Wachstum in den Volkswirtschaften der wichtigsten Märkte von Uponor an, wenn auch langsamer als im Jahr 2018. Vor dem Hintergrund dieses unterstützenden makroökonomischen Rückenwindes blieb die Aktivität innerhalb der Bauindustrie insgesamt auf einem guten Niveau, jedoch mit erheblichen Unterschieden in der Marktdynamik zwischen den Ländern.

- **Im größten mitteleuropäischen Markt von Uponor, Deutschland**, blieb die Bautätigkeit trotz des deutlichen Rückgangs der exportorientierten Wirtschaftszweige auf einem guten Niveau. In den Neubausegmenten war der Wohnungsbau weiterhin ein Wachstumsmotor, insbesondere im Mehrfamilienhausbau, während die Nichtwohnungsbauinvestitionen auf dem Niveau des Vorjahres lagen. Innerhalb der deutlich größeren Renovierungssegmente blieben die Ausgaben für Wohn- und Nichtwohngebäude insgesamt weitgehend unverändert.
- **In den Niederlanden** setzte sich das in den letzten Jahren beobachtete Wachstum im Baugewerbe fort, allerdings mit einer geringeren Geschwindigkeit.
- **In Südwesteuropa** wuchsen sowohl der spanische als auch der italienische Baumarkt in solidem Maße, aber die Bauausgaben pro Kopf blieben immer noch deutlich hinter dem Rest Europas zurück.

- **Im Vereinigten Königreich** lag die Bauleistung auf dem Niveau des Vorjahres, wobei erhöhten Investitionen in neue Wohnbauprojekte geringere Ausgaben für Nichtwohnbauprojekte gegenüberstanden.
- **In der nordischen Region** verlangsamte sich der Wohnungsneubau in Finnland und Schweden wie erwartet nach einigen Jahren mit einem erhöhten Produktionsniveau. In Dänemark und Norwegen war der Wohnungsneubau stabil, während die Segmente der Wohnraumrenovierung in allen vier Ländern etwas zunahmen. Bei den Nichtwohngebäuden stiegen die Bauausgaben in der gesamten Region, mit einem bemerkenswerten Wachstum in Norwegen und Schweden. Die Ausgaben für Tiefbauprojekte, ein wichtiges Segment für Uponor Infra, blieben in Dänemark unverändert und waren in Finnland rückläufig, während die Staatsausgaben in Bereichen wie Verkehr und Wasserbau in Norwegen und Schweden erheblich zunahmen.
- **In Nordamerika** verlangsamte sich die Wohnbautätigkeit in den USA in der ersten Jahreshälfte, stabilisierte sich jedoch im Sommer und schien in den letzten Monaten des Jahres etwas an Dynamik zu gewinnen, als das Vertrauen in den Markt zurückkehrte. Die Bauunternehmen werden jedoch weiterhin durch einen anhaltenden Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und Land herausgefordert. Das Nichtwohnungssegment wuchs insgesamt leicht an, wobei das Wachstum bei den Unterkünften und Büros durch einen Rückgang bei kommerziellen Projekten ausgeglichen wurde.
- **In Kanada** war der Wohnungsmarkt flach, wobei das Wachstum im Mehrfamilienhausbereich den Rückgang bei den Einfamilienhäusern ausglich, während der Nichtwohnungsbau stabil war.

Gemeldete Nettoumsätze: Der Nettoumsatz von Uponor betrug 1.103,1(1.196,3) Millionen Euro, ein Rückgang von 7,8% im Vergleich zum Vorjahr. Der positive Währungseinfluss belief sich auf insgesamt 15,1 Millionen Euro, wodurch das organische Wachstum für das Gesamtjahr 2019 währungsbereinigt auf -1,2 % anstieg. Der positive Netto-Währungseffekt war hauptsächlich auf den USD zurückzuführen. Der Netto-Umsatz der Vergleichsperiode ohne das veräußerte nordamerikanische Geschäft von Uponor Infra und Zent-Frenger hätte €1.101,7 Millionen betragen.

Der Netto-Umsatz von Building Solutions -Europe betrug €489,3Millionen, ein Minus von 6,7% im Vergleich zum Vorjahr. Der Rückgang ist auf Asien und Zent-Frenger zurückzuführen, deren Nettoumsatz in der Vergleichsperiode enthalten ist. Darüber hinaus ging der Nettoumsatz in Finnland, Norwegen und Schweden zurück. Building Solutions –

Der Nettoumsatz von Building Solutions Nordamerika betrug 375,4 Millionen Euro, was einem Wachstum von 10,3% entspricht. Auf US-Dollar-Basis betrug das Wachstum 4,7%. Die positive Entwicklung wurde durch das Wachstum der Sanitärverkäufe sowohl auf dem US-amerikanischen als auch auf dem kanadischen Markt vorangetrieben.

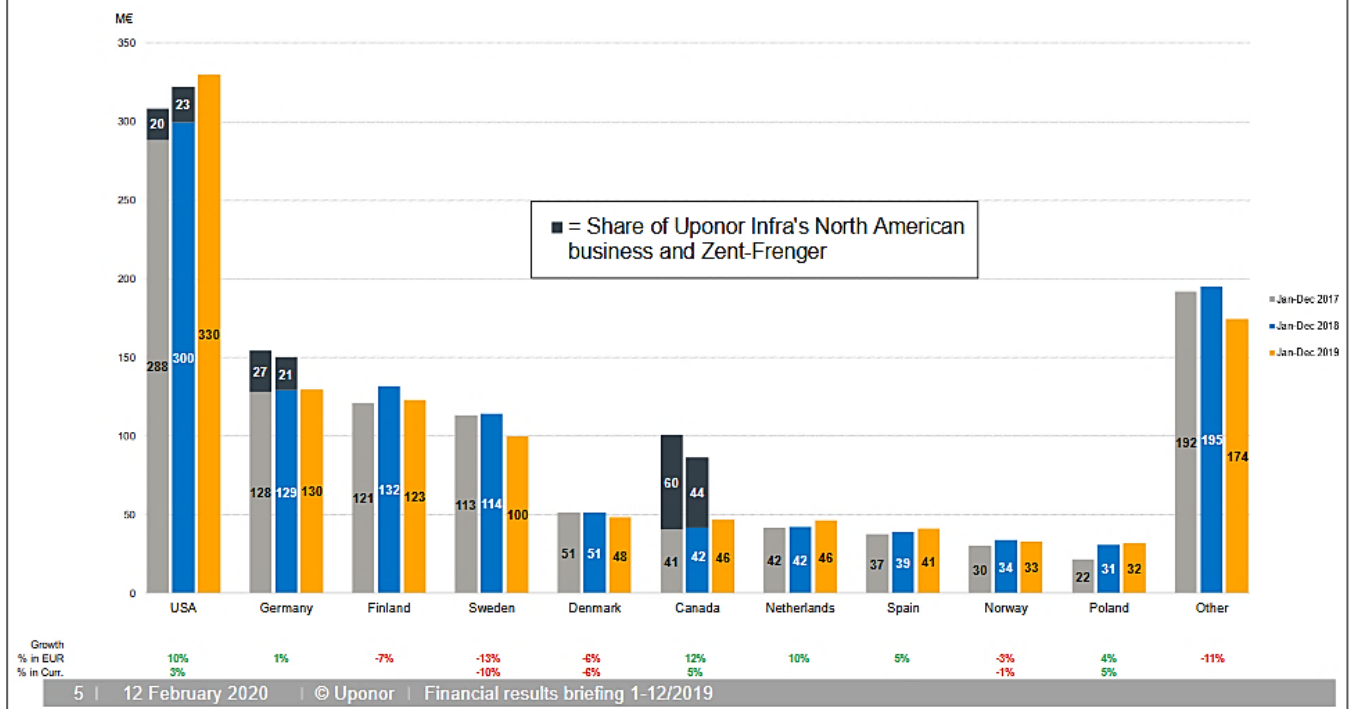
Der Nettoumsatz von Uponor Infra betrug 243,9 Millionen Euro, was einem Rückgang von 27,7% entspricht. Der Vergleichszeitraum umfasst das nordamerikanische Geschäft von Uponor Infra, das im August 2018 veräußert wurde. Im Jahr 2019 sank der Nettoumsatz in Finnland und Schweden aufgrund der Umsetzung der Strategie zur Rentabilitätsverbesserung des Segments. Der Verkauf von Designlösungen entwickelte sich positiv.

Innerhalb der Unternehmensgruppen machte der Anteil der Sanitärösungen 55% (49), der Raumklimalösungen 23% (23) und der Infrastrukturlösungen 22% (28) des Konzernumsatzes aus.

Die 10 größten Uponor-Länder gemessen am gemeldeten Nettoumsatz und ihrem jeweiligen Anteil am Nettoumsatz der Gruppe waren wie folgt:

USA	29.9%	(26.9)	Kanada	4.2%	(7.2)
Deutschland	11.8%	(12.5)	Die Niederlande	4.2%	(3.5)
Finnland	11.2%	(11.0)	Spanien	3.7%	(3.3)
Schweden	9.1%	(9.6)	Norwegen	3.0%	(2.8)
Dänemark	4.3%	(4.3)	Polen	2.9%	(2.6)

Development by key markets January–December 2019: Net sales increased in the U.S. and Germany



Source: Uponor Financial results briefing 2019

Jyri Luomakoski, Präsident und CEO, kommentiert:

"Unsere Prognose für 2019 basierte auf Vergleichszahlen (Nettoumsatz 1.107,7 Millionen Euro und vergleichbarer Betriebsgewinn 83,5 Millionen Euro), die die Auswirkungen der 2018 veräußerten Einheiten nicht berücksichtigen. Auf dieser Basis haben wir eine positive Entwicklung unserer vergleichbaren Betriebsgewinnmarge von 7,5% auf 8,4% gesehen. Unsere Rentabilität hat sich seit 2013 im Vergleich zum Vorjahr kontinuierlich verbessert.

Building Solutions - Europa litt unter operativen Herausforderungen, da die Einführung und Ausweitung der Produktion des neuen Fittings S-Press PLUS die Leistung im Laufe des Jahres beeinträchtigte. Der Rückgang des Nettoumsatzes wirkte sich ebenfalls auf die Rentabilität aus. Positiv zu vermerken ist, dass sich die kontinuierlichen Korrekturmaßnahmen in unserer Produktionsstätte in Virsbo, Schweden, allmählich positiv auf die Produktivität auswirken. Auch die Entwicklung auf dem osteuropäischen Markt war während des gesamten Jahres positiv. Das Segment wird sich auf die Umsetzung von Operational-Excellence-Initiativen im Jahr 2020 konzentrieren.

Building Solutions - Nordamerika hatte ein gutes Jahr, nach einem langsamen Start im ersten Quartal. Wir freuen uns, dass unsere zweite Produktionsstätte in Hutchinson, Minnesota, die 2018 eröffnet wurde, planmäßig in Betrieb ist. Sowohl der US-amerikanische als auch der kanadische Markt haben sich positiv entwickelt.

Uponor Infra setzte die erfolgreiche Umsetzung seiner Strategie zur Rentabilitätsverbesserung fort, was sich negativ auf den Nettoumsatz des Segments auswirkte. Im Jahr 2020 sucht Uponor Infra weiterhin nach Wachstumsmöglichkeiten mit dem Verkauf von konzipierten Lösungen.


Im Vergleich zu den Vorjahren hat sich das Wachstum in vielen unserer Schlüsselmärkte weiter verlangsamt, obwohl es regionale Unterschiede in diesen Trends gibt. Insgesamt befindet sich der Baumarkt immer noch auf einem guten Niveau. Für 2020 erwarten wir, dass die Märkte auf einem ähnlichen Niveau wie 2019 bleiben werden. Wir werden unsere strategische Agenda weiter vorantreiben und unser Operational-Excellence-Programm umsetzen. Die ersten Anzeichen für die Vorteile dieses Programms sollten in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 sichtbar werden".

Kurzfristiger Marktausblick

Während das Wirtschaftswachstum sich verlangsamen dürfte und einige Baumärkte sich von einem erhöhten Produktionsniveau aus abschwächen, erwartet Uponor, dass die Märkte im ersten Quartal insgesamt auf einem gesunden Niveau bleiben werden:

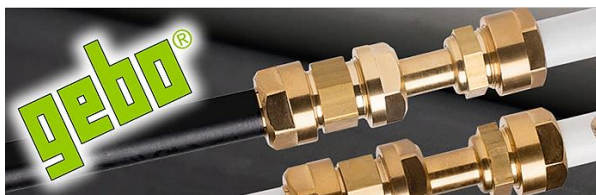
- **In den USA** wird der Markt nach wie vor durch Kapazitätsengpässe beeinträchtigt, aber es wird erwartet, dass er gegenüber dem Niveau des letzten Jahres wächst.
- **In Deutschland** wird erwartet, dass der Markt auf einem gesunden Niveau bleibt, auch wenn der Nichtwohnungsbau nachlassen könnte.
- **In Finnland** zeigt der Markt für Wohnungsneubauten weiterhin Anzeichen einer Verlangsamung, während andere Segmente stabil sind.
- **In Schweden** schwächt sich der Neubaumarkt ab, während der Bau weiterhin auf einem guten Niveau bleibt.

Prognose für 2020: Uponor erwartet eine Verbesserung des vergleichbaren Betriebsergebnisses ab 2019.

 **Uponor Corp.**, Vantaa /Finland, www.uponor.com.

Gebo-Armaturen in Essen: Messingklemmverbinder für Mehrschichtverbundrohre

Die perfekte Reparaturlösung für Mehrschichtverbundrohre von unterschiedlichen Herstellern



KWD-SHK, 19.02.2020. „Wir sind Erfinder und das bereits seit 1936. Damals wurde das Produkt entwickelt und patentiert, das heute noch die Umsatzentwicklung der



Gebo Unternehmensgruppe maßgeblich bestimmt: Der Temperguss-Klemmverbinder, der das Verbinden von Stahlrohren ohne Schweißen oder Gewindeschneiden ermöglicht. Seit mehr als 80 Jahren ist dieses Produkt eine Gattungsmarke und ein Synonym für eine zeit- und kostensparende Montage in der Haustechnik.“

**Gebo Armaturen:
Halle 1, Stand B22**

Die deutsche Gesellschaft mit Sitz in Schwelm übernimmt die Aufgabe eines Head-quarters und verantwortet die strategische Ansteuerung der gesamten Gebo Gruppe. Produziert wird in dem polnischen Unternehmen Gebo Technika.

Auf der SHK-Essen wird u.a. Multigebo, der Messingklemmverbinder für Mehrschichtverbundrohre von unterschiedlichen Herstellern, gezeigt. Er weist höchste Flexibilität auf dank des modularen Baukastensystems (ein Körper für den jeweiligen Außendurchmesser, unterschiedliche Stützkörper für unterschiedliche Innendurchmesser). Er ist geprüft für den dauerhaften Einsatz (EPDM Dichtung mit DVGW-Zertifizierung für Trinkwasser, Wartung ist nicht notwendig, und entspricht den neuesten hygienischen Anforderungen für die Trinkwasseranwendung laut Metallbewertungsgrundlage des UBA für Trinkwasser.

 **Gebo Armaturen GmbH**, D-58332 Schwelm, www.gebo-online.de. PR: info@gebo.de.

TINBY/DNK: der Polyurethan-Experte zeigt hochwertige Dämm Lösungen auf SHK-Essen

Im März empfängt TINBY die Besucher der diesjährigen SHK im Convention Center Essen am eigenen Stand / Produktserien mit CE-Kennzeichnung für nachhaltige Bauprojekte



KWD-SHK, 19.02.2020. Guido Heine, der das Team von TINBY seit 2019 in Deutschland für Vertrieb Dämmsysteme unterstützt freut sich die neuesten Pro-

duktentwicklungen und die überzeugenden Vorteile der Dämmkappen und -platten aus dem Hause TINBY näherbringen zu können.

Dank der erfolgreichen CE-Kennzeichnung dreier Produktserien können nun auch nachhaltige Bauprojekte in Deutschland und der EU von den hochwertigen Dämm Lösungen aus Polyurethan profitieren. Für einen der führenden Anbieter solider Lösungen aus Polyurethan ist die diesjährige SHK in Essen wohl eine der spannendsten Stationen des Messejahres.

Ziel ist es, TINBY auch in Deutschland und der EU als Qualitätsmarke für flexible energieeffiziente und montagefreundliche Dämm Lösungen zu etablieren:



TINBY Dämmkappen (Foto: Tinby A/S)

- Neben der bewährten Dämmkappenserie „Energy Box“, die TINBY vor zwei Jahren von der deutschen Sinus-Verteiler GmbH übernommen hat, werden auch
- die neuen Dämmkappen aus PUR Energy+ präsentiert, die trotz leichter Bauweise und geringerer Materialdicke einen noch niedrigeren Lambda-Wert und damit eine besonders hohe Wärmebeständigkeit aufweisen.
- Dazu stellt das Team die vielseitigen Dämmplatten aus Polyurethan (PUR) und Polyisocyanurat (PIR) vor, die von der Tochtergesellschaft TINBY SKUMPLAST produziert werden und zur effizienten Dämmung sowohl von Böden, Wänden und Decken als auch von Fassaden und Dachkonstruktionen genutzt werden können.

Alle Dämm Lösungen sind leicht zu montieren und lassen sich flexibel anpassen. Dank CE-Kennzeichnung sind die Dämmsysteme von TINBY auch in der EU sicher einsetzbar. „Nachhaltiges und umweltfreundliches Bauen und Wohnen gewinnt zunehmend an Relevanz. Unsere Dämmsysteme helfen, indem sie den Wärmeverlust reduzieren und dadurch den Energieverbrauch und den Ausstoß von CO₂-Emissionen senken. Daher sind wir uns sicher, dass unsere Produkte bei den Fachbesuchern auf der SHK großes Interesse wecken“, erklärt Vertriebsexperte Guido Heine.

 Tinby A/S, Sønderød /Dänemark, www.tado.de. PR: ines.iwersen@markenquartier.de.

Reflex Winkelmann auf SHK-Essen: Planung und Realisierung wasserführender Systeme

Einladung zur Erkundungstour durch die „Reflex City“



KWD-SHK, 19.02.2020. Als führender Anbieter für die Planung und Realisierung wasserführender Systeme in der Gebäude- und Versorgungstechnik ist die Reflex Winkelmann GmbH ein vielgefragter und zuverlässiger Partner mit Know-how und Kompetenz. Bei den Frühjahrsmessen haben Messebesucher die Gelegenheit, eine Entdeckungstour durch die „Reflex City“ zu unternehmen.

Anhand von Anlagenbeispielen, wie sie in Einfamilienhäusern, im Handel und Gewerbe sowie in der Industrie und Fernwärme eingesetzt werden, erfahren die Besucher mehr über die ganzheitlichen Lösungen für Systeme jeglicher Größenordnung. Und dies nicht nur in Form von Exponaten, sondern zusätzlich mit innovativen digitalen Maßnahmen zur Darstellung der Funktionsweise.

Präsentiert werden intelligente Konzepte und effiziente Produkte, die sicher und nachhaltig sind – wie beispielsweise die neue Servitec S, als Vakuum-Sprührohrentgasung für mittelgroße Anlagen, die drehbaren Twist-Abscheider oder die Sinus-Reflex-Innovation ProfiFixx mit Exdirt V – als klassische Exponate. Zugleich wird mittels Augmented Reality ein Blick in die Produkte gewährt und damit deren Funktionalität anschaulich gezeigt.



**TINBY A/S:
Halle 3, Stand C48**



**Reflex Winkelmann:
Halle 3, Stand A28**

Stichwort Digitalisierung: Praktischen Support im Arbeitsalltag liefern der Produktkonfigurator ProSinus X, das Auslegungs-Tool Reflex Pro oder die Steuerungs-App „Reflex Control Smart“. Die „digitalen Werkzeuge“ gehören zu den Service-Leistungen von Reflex – so wie auch After Sales & Services mit dem reaktionsschnellen deutschlandweiten Werkskundendienst inklusive technischer Hotline und bewährtem Ersatzteilservice.

☰ **Reflex Winkelmann GmbH**, D-59227 Ahlen, www.reflex-winkelmann.com. PR: reflex@heringschuppener.com.

ifo Institut: Europäischer Bau wächst nur noch langsam

In den Jahren 2020 bis 2022 wird der Bau in Europa nur um jeweils rund 1 Prozent wachsen. „Dies bedeutet eine spürbare Abschwächung. Denn im Zeitraum 2016 bis 2019 lag der durchschnittliche Anstieg der Bauleistung in den 19 Ländern der Euroconstruct-Gruppe noch bei fast 3 Prozent pro Jahr“, sagt der ifo-Experte Ludwig Dorffmeister.



KWD-SHK, 19.02.2020. „An dem Wachstum hatte der Neubau von Wohnungen bislang einen erheblichen Anteil“, ergänzt Dorffmeister.

„Dieser Baubereich dürfte 2020 allerdings nur noch stagnieren und 2021 sogar schrumpfen. Mittelfristig werden die Tiefbaumaßnahmen das Tempo vorgeben. Aber auch hier hat der Schwung inzwischen deutlich nachgelassen.“

Die Rahmenbedingungen für die Baubranche bleiben Dorffmeister zufolge dagegen günstig. Die Finanzierungsbedingungen seien attraktiv, die Finanzlage der staatlichen Auftraggeber sei gut, der Bedarf an Investitionen in Wohnungen und Infrastruktur hoch. „Das wirtschaftliche Umfeld ist weiterhin positiv, trübte sich aber in den vergangenen Monaten leicht ein. Aber die starke Verteuerung von Baugrundstücken und die hohe Auslastung des Baugewerbes behindern in zunehmendem Maße die weitere Entwicklung“, sagt Dorffmeister.

Hinzu kommen länderspezifische Hemmnisse. In den Niederlanden etwa wurden aufgrund eines weitreichenden Gerichtsurteils zum Stickstoffausstoß des Landes 2019 in weiten Teilen einige Monate lang keine Baugenehmigungen mehr erteilt. Danach trat ein neues, sehr aufwendiges Übergangsverfahren in Kraft, das weitere massive Verzögerungen von Bauvorhaben zur Folge hatte.

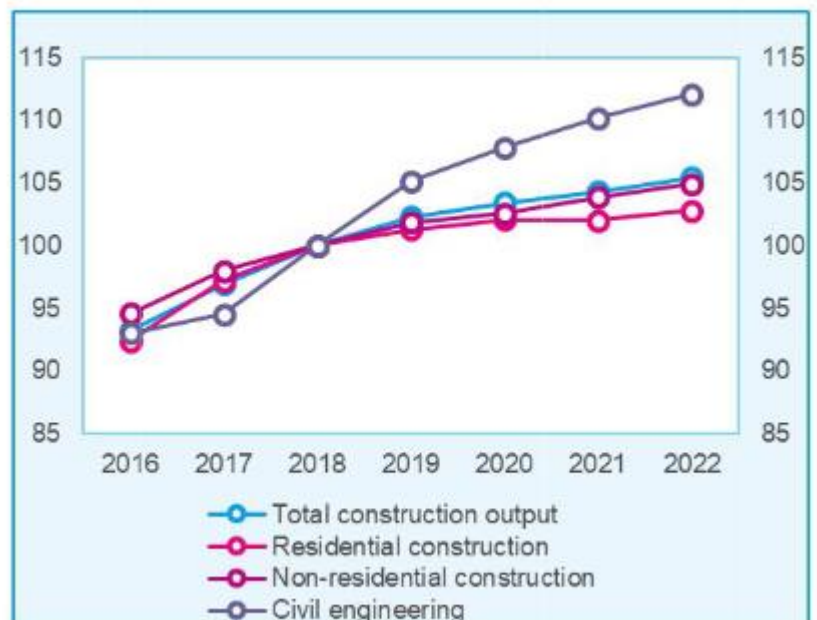
Die Dynamik des Baus gerät auch dort ins Stocken, wo sich überhitzte Märkte normalisieren. Andernorts sei der Aufschwung gar nicht in der Fläche angekommen, sondern habe sich auf wenige Gebiete konzentriert: „In Spanien, Portugal und Italien erholen sich die Märkte nur langsam. Der spanische Wohnungsneubau beispielsweise dürfte immer langsamer wachsen und 2022 schließlich um zwei Prozent schrumpfen“, ergänzt Dorffmeister.

Das ifo Institut ist deutsches Gründungsmitglied von Euroconstruct, dem Forscher aus 15 west- und 4 osteuropäischen Ländern angehören.

☰ **ifo Institut**, D-81679 München, www.ifo.de/ <http://www.euroconstruct.org/ec/reports>.

Construction output by sector (EC-19)

index at constant price,
2018=100



Source: EUROCONSTRUCT, November 2019