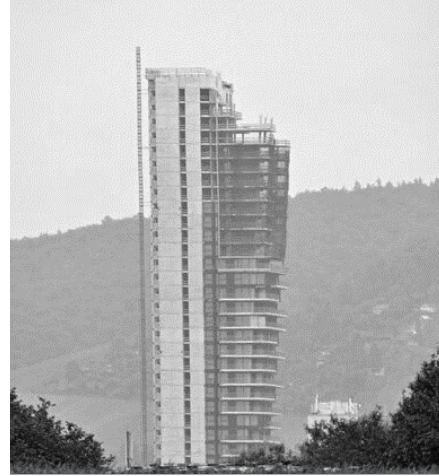


Die Baubranche – stabiles Fundament oder Stein auf Stein in die Krise?

ACHTUNG BAUSTELLE!

Betreten der Baustelle verboten!
Eltern haften für ihre Kinder!




bachert&partner


Tobias Spreitzer
Weinsberg, 20. Oktober 2022

Kann hier noch ein b&p Logo hin?



GROSSFORMATE

Schmidt  Rudersdorf
FLIESEN • NATURSTEIN

Schmidt  Rudersdorf
FLIESEN • NATURSTEIN

FLIESEN. FÜR SIE. FÜR IMMER.

Widerruf aller Preise

Aufgrund der aktuellen dynamischen Lage verlieren alle ausgezeichneten Preise ihre Gültigkeit.

Bitte sprechen Sie uns für den tagesaktuellen Preis und die derzeitige Verfügbarkeit an.

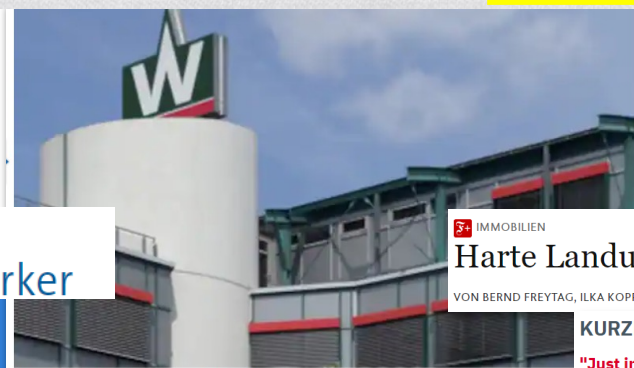
Wir danken für Ihr Verständnis.

NOTEPLEX



Branche - 10. Oktober 2022
Baustoff-Fachhandel warnt
Wegen Energiekrise könnten Baustoffe knapp werden

Baubranche muss bei Neubauten umdenken
„Preise viel zu hoch“: Experte sieht
Ende von Einfamilienhäusern



Bauwirtschaft in der Krise
"Das schlägt erst in den kommenden Wochen voll durch"

Baukonjunkturelle Lage: Krieg in der Ukraine bedroht Baujahr 2022

Zehn Wochen warten auf den Handwerker

Baugewerbe: Preissteigerungen am Bau belasten die Baukonjunktur zunehmend

IMMOBILIEN
Harte Landung für die Baubranche
VON BERND FREYTAG, ILKA KOPPLIN UND SUSANNE PREUSS - AKTUALISIERT AM 07.09.2022 - 06:53

KURZNACHRICHTEN
"Just in time" ist vorbei
Energiekrise beendet Boom in Baubranche
08.09.2022, 11:42 Uhr

Prognose wegen Ukrainekriegs
Wohnungsbau könnte nächstes Jahr massiv einbrechen
7.10.2022, 14:01



und Ingenieurbau muss in die Insolvenz.
utsche Bauunternehmen Wolff Hoch- und Ingenieurbau muss
125 Jahre nach der Gründung Insolvenz anmelden. Der Grund dafür sind Engpässe bei Personal und Material.

Finanzierungsexperte im Interview
»So schlecht war es für Immobilienkäufer noch nie«

Am Bau droht ein abruptes Ende des Booms

„Stornierungswelle“ - Wohnungsbau schlittert in die Krise

Tarifeinigung Mehr Geld für Beschäftigte am Bau

Häuser und Wohnungen erreichen Rekordpreise – und steigen auch noch die Zinsen. Verbraucherschützer Alexander Krolzik sagt, wie sich der Traum vom Eigenheim trotzdem rechnen kann und worauf Käufer achten müssen. Von Jens Radü

Baukonjunktur 2022. Bist Du gerüstet für die Rezession?

Hohe Gaspreise und Lieferprobleme
Viele Auftragsstornierungen im Wohnungsbau
19.09.2022



Lieferengpässe und steigende Preise

Materialmangel am Bau verschärft

Statistisches Bundesamt
Baumaterialien so teuer wie noch nie zuvor
Wegen Energiekrise: IG-Bau fordert krisensichere Arbeitsstellen

Pressemeldung
08.07.2022
Preissteigerungen am Bau belasten die Baukonjunktur zunehmend

WIRTSCHAFT UMSATZ-RÜCKGANG
Ukraine-Krieg bremst deutsche Baubranche – „Können oft nicht bauen“

Bautrends 2023: Fachkräfte, Materialmangel & Preise und grünes Bauen

Wenn Regierungspläne wie Kartenhäuser zusammenfallen

Bauindustrieverband Ost
+ „Klagen ändert nichts“

„Alle acht Wochen Preissteigerungen“
Branche warnt: 2023 wird der Wohnungsbau in Deutschland „deutlich“ einbrechen

FOLGEN DES UKRAINE-KRIEGS
Baubranche leidet unter gestiegenen Rohstoffkosten

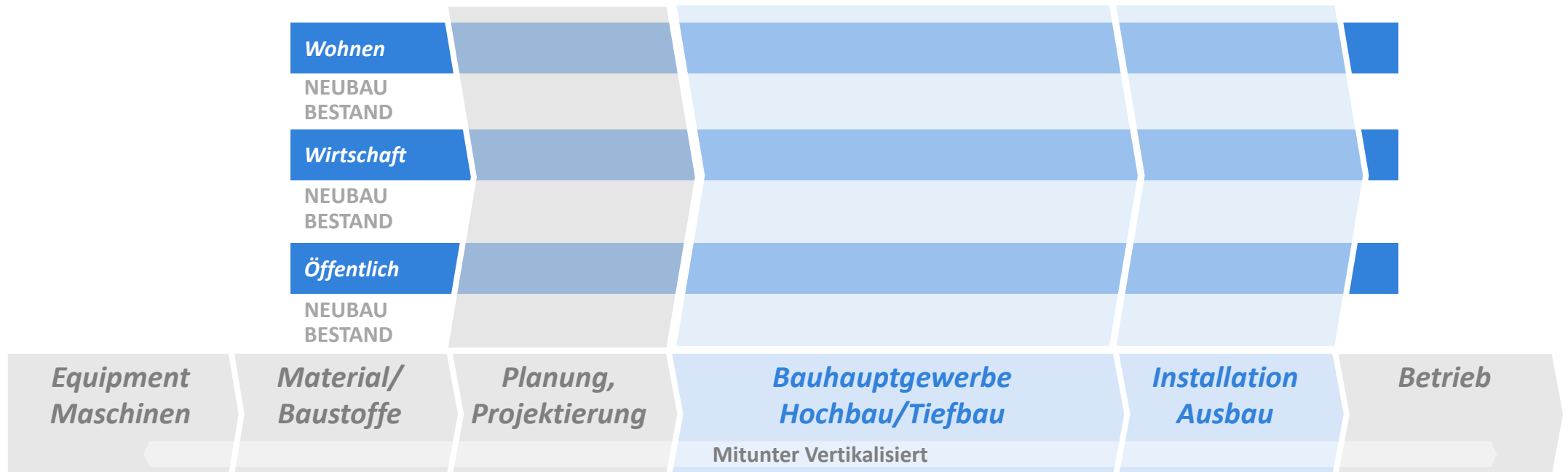
1 Ausgangslage und Markteinflüsse

2 Projekterfahrungen

3 Fazit und Empfehlungen

Das „Ökosystem Bauen“ ist fragmentiert und zeigt Vertikalisierungstendenzen – das Baugewerbe umfasst Tief-, Hoch- und Ausbau von Neu- und Bestandsbauten

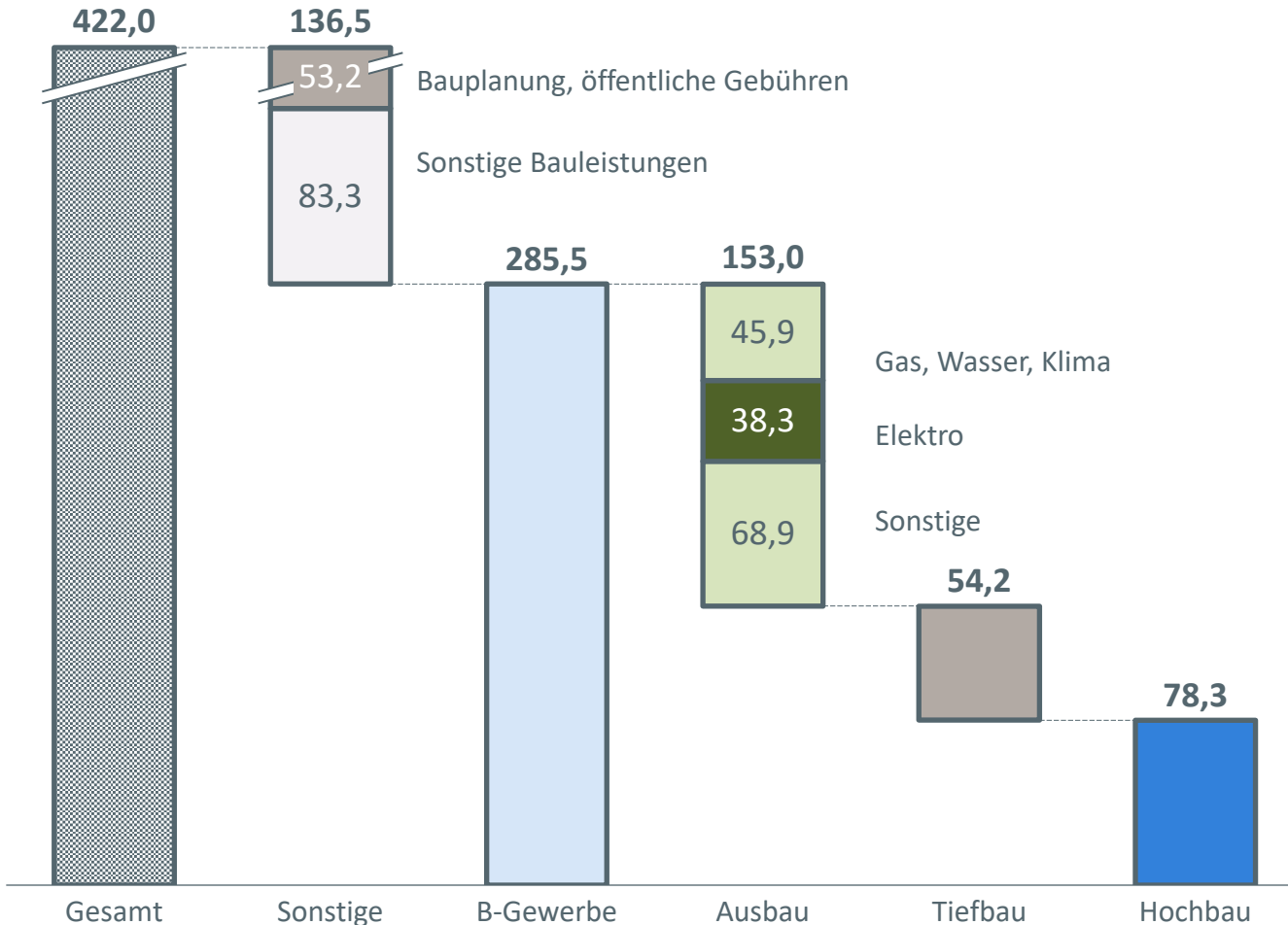
Marktstruktur Bauindustrie



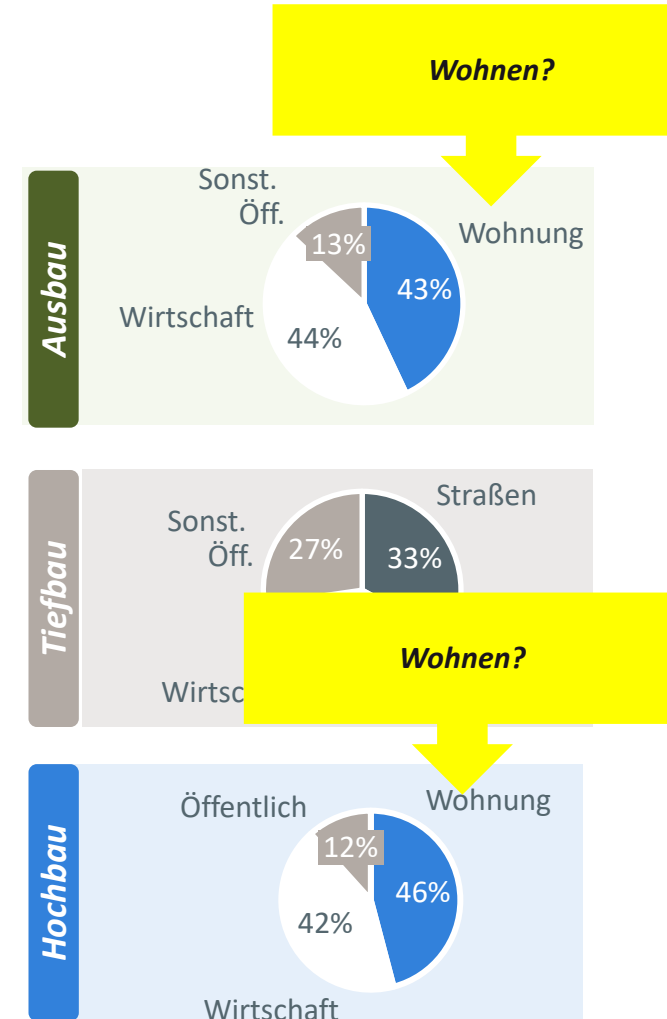
- » Unterscheidung: Wohn-, Wirtschafts-, öffentlicher Bau und Neubau vs. Bauen im Bestand
- » Vertikalisierung durch Ausweitung der Wertschöpfungsstufen teilweise erkennbar – Bauunternehmen teilweise mit Übernahme von Planungsleistungen und/oder Betreibermodellen
- » Baustoffhersteller und Anbieter von Equipment/Maschinen hängen (mitunter zeitversetzt) an der Entwicklung des Baugewerbes

Die Bauindustrie exkl. Baustoffe und Ausrüstung generiert einen jährlichen Umsatz von ca. 422 Mrd. € – der öffentliche Anteil im Tiefbau ist hoch

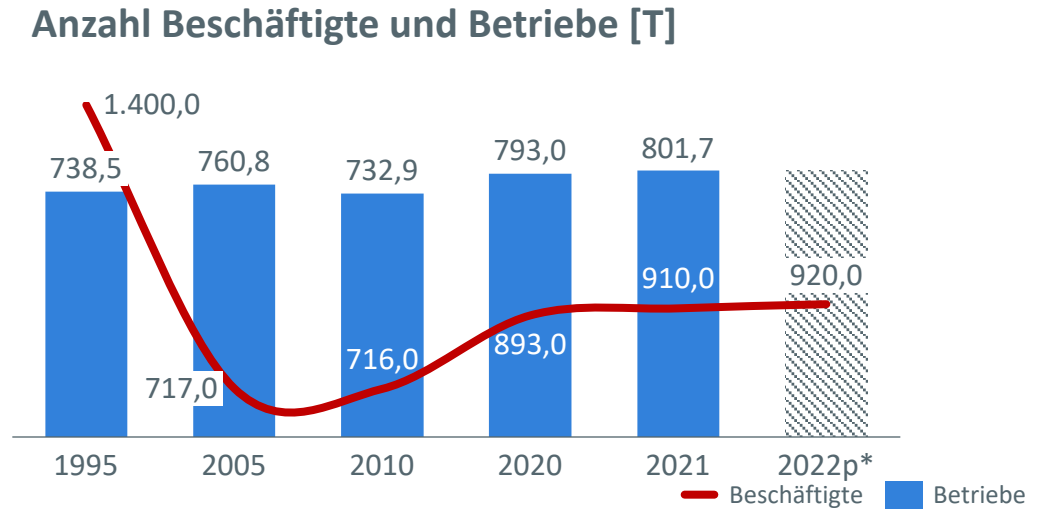
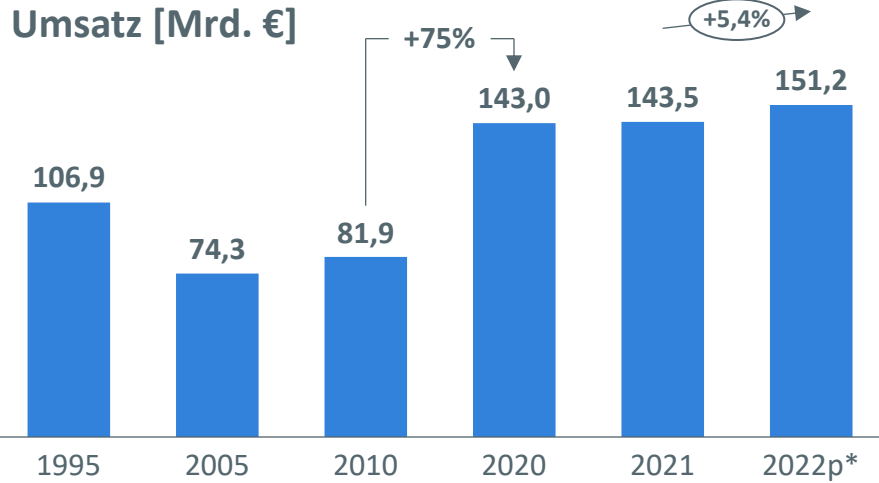
Marktvolumen nach Teilsegmenten in Deutschland [Mrd. €]



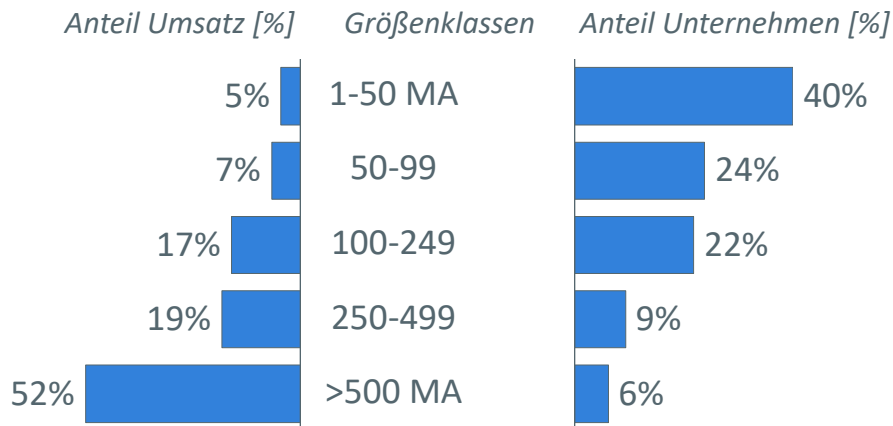
Quelle: Destatis, Sparkassenverband, Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V.



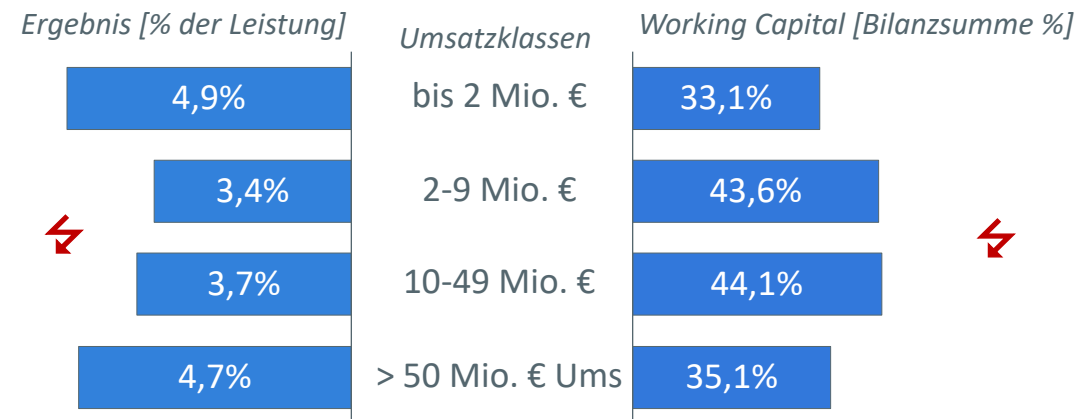
Die volkswirtschaftliche Relevanz des Bauhauptgewerbes ist hoch – Wachstum bei Umsatz und Beschäftigten – stark fragmentierte Branche mit vielen Kleinstbetrieben



Betriebe und Umsatz nach Größenklassen



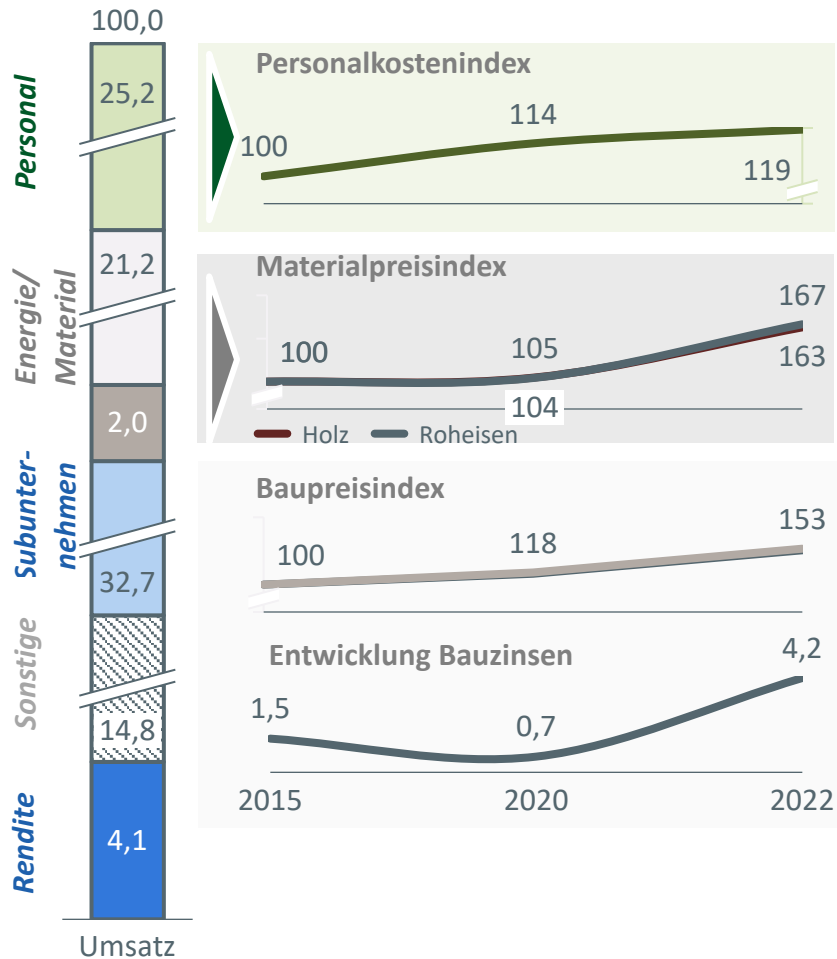
Rendite und Working Capital nach Größenklassen



Quelle: Destatis, Sparkassenverband, Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V./Markus Datenbank, Statista, VDMA Statistisches Handbuch Ausgabe 2019/Branchenstruktur Südwestdeutschland ; *Prognose

Die typischen Ertragsrelationen zeigen eine hohe Anfälligkeit ggü. Preis- und Personalkostensteigerungen – Weitergabe aufgrund sinkender Nachfrage nicht mehr möglich

Kostenstruktur im Baugewerbe 2020 [% am Umsatz]

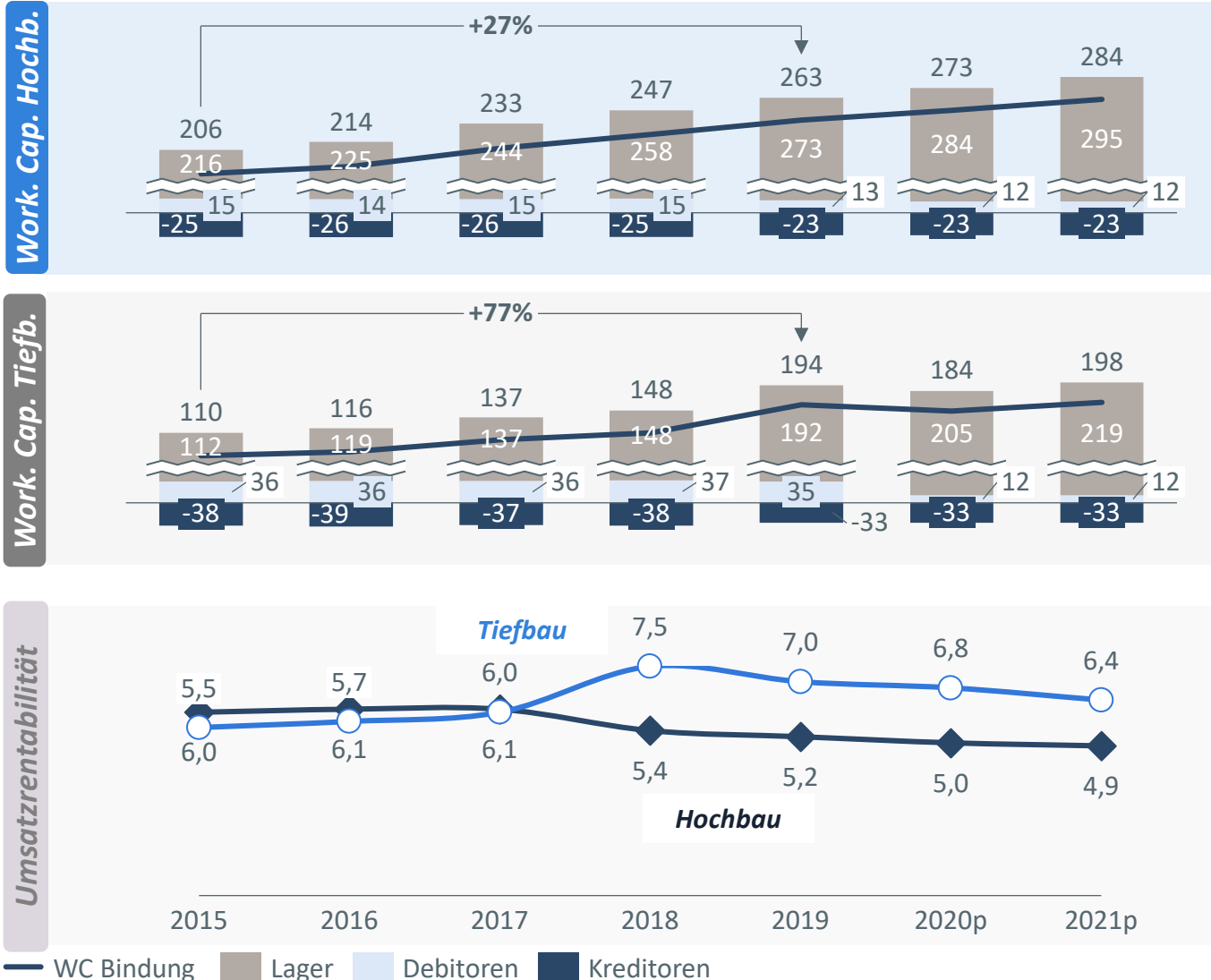


Quelle: Sparkassenverband, Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V., HYPOCHART GmbH

— Wohnen — Büro

- » Personalquote von 25%, weitere Gehalts- und Lohnsteigerungen kommen
- » Materialquote von 21% (davon ca. 2,5% Energie) – signifikanter Anstieg erwartet
- » Kostenanteil von 33% für Nachunternehmer
- » Baupreissteigerungen um > 50% – Weitergabe aufgrund hoher Zinsen und einer rezessiven Gesamtkonjunktur in Zukunft nur begrenzt möglich
- » Der Nachfrageüberhang trübt sich ein – Bauwert steigt, aber das Bauvolumen sinkt
- » Durchschnittliche Renditen von ca. 4,1% bei hoher Projektkomplexität, -Umfängen, -Laufzeiten und sonst. -Risiken

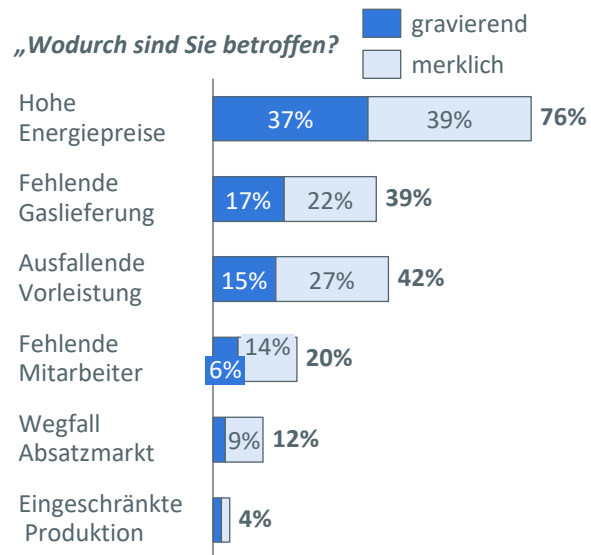
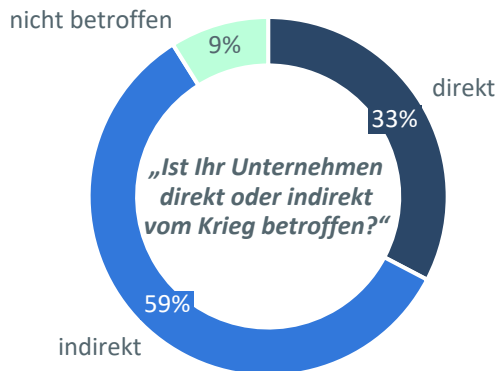
Die Working-Capital-Laufzeit steigt – die Renditen fallen – Ausweitung von Risiken und Fremdfinanzierungsvolumen



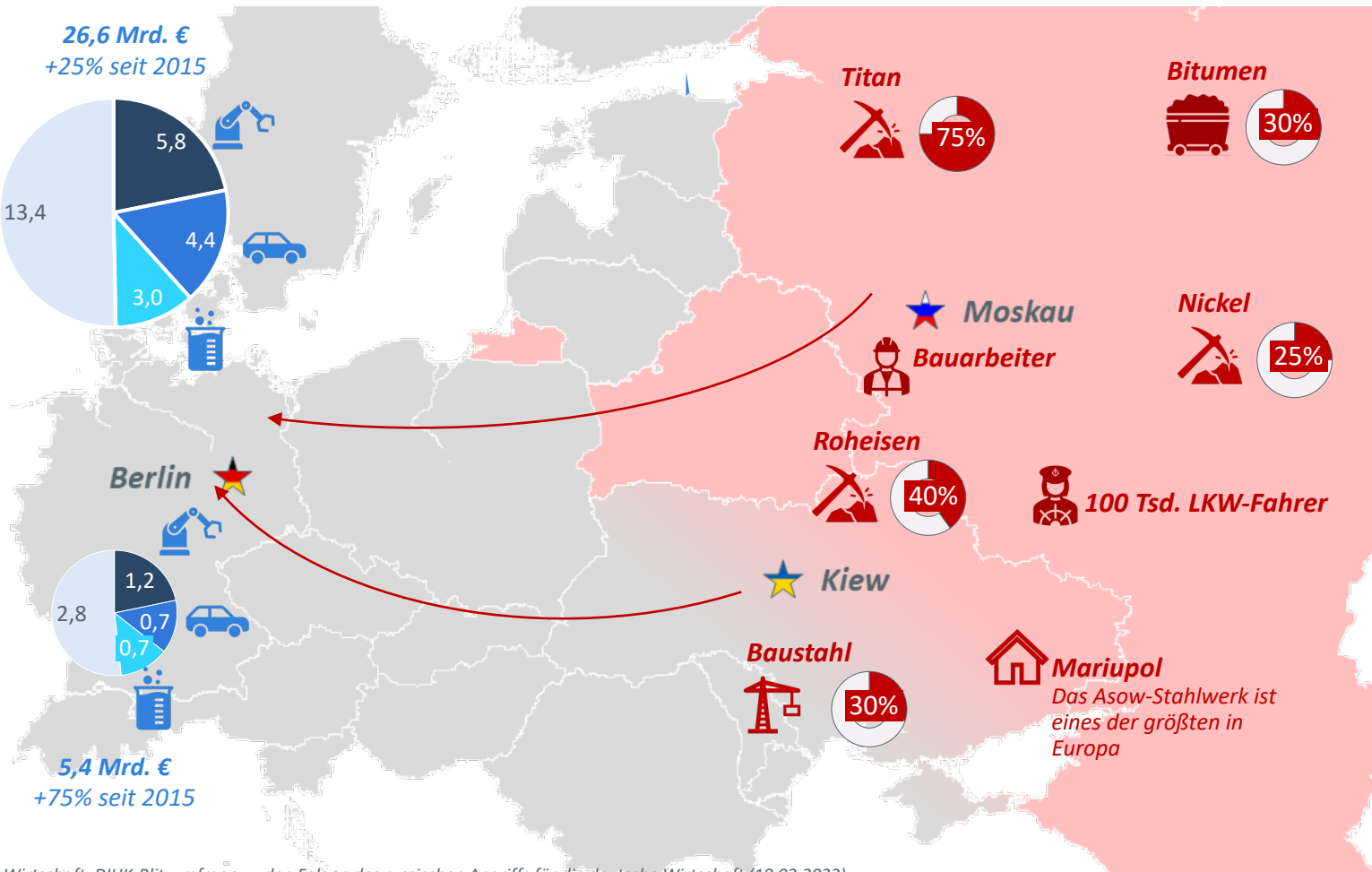
- » Halbfertige als größte und am stärksten steigende Working-Capital-Position
- » Halbfertige als Indikator für erhaltene Anzahlungen und damit für ausgereichte Avale
- » Die Working-Capital-Laufzeiten sind stark angestiegen – Fortsetzung durch Preissteigerungen und Lieferkettenproblematik
- » Die Profitabilität der Branche ist seit 2018 rückläufig und im Vergleich zum Risiko niedrig

Der Ukraine-Konflikt wirkt sich durch die Preise und Verfügbarkeit von Materialien und Personal aus – Eintrübung der Konjunktur aufgrund wegbrechender Absatzmärkte

Belastung Unternehmen D*







Top Export-Produkte [Mrd. €] und Import-Produkte aus Russland und der Ukraine [% des Gesamtbedarfs]







Quelle: Analyse b&p; Statistisches Bundesamt; *Institut der deutschen Wirtschaft, DIHK-Blitzumfrage zu den Folgen des russischen Angriffs für die deutsche Wirtschaft (18.03.2022)

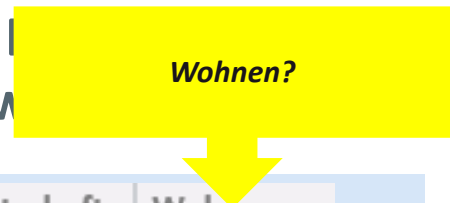
Verstärkt durch externe Schocks zeichnet sich derzeit ein kurzfristiger Rückgang der Nachfrage insbesondere im Bereich Neubau ab

Treiber	Beschreibung	Auswirkung
Nachfrage- stagnation	<ul style="list-style-type: none"> » Erstmals seit 2015 nominaler Rückgang des Auftrags- eingangs im Neubaugeschäft – abschmelzender Angebotsbestand. Der Auftragsbestand im Hoch- und Tiefbau sank im Q2/2022 um -11,8% » Gründe: Konjunktursorgen, anziehendes Zinsniveau, Steigerung der Baukosten, Investitionszurückhaltung, staatliche Eingriffe (Mietpreisbremse), strapazierte öffentliche Haushalte („Schwarze Null“) 	<ul style="list-style-type: none"> » Sinkende Kapazitätsauslastung und Nachfrage » Enger werdender Markt – Normalisierung des Verhältnisses zwischen Angebots- und Nachfragemacht 
Inflation	<ul style="list-style-type: none"> » Drohende Inflation von > 10% in 2023 und hohe Immobilienpreise bei zumindest verzögerter Anpassung der Personalbezüge » Immobilien als „sicherer Hafen“ für die im Markt befindliche Liquidität v. a. durch institutionelle Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> » Nachfragerückgang bei selbstgenutzten Immobilien durch realen Kaufkraftverlust » Kurzfristig uneingeschränkt hohes Immobilieninteresse auf Investorenmseite 
Faktorkosten und -Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> » Substanzielle Steigerung der Materialpreise » Bedrohte Lieferketten durch COVID-19 und Ukraine-Krise » Fachkräftemangel und mitunter 2-stellige Tarifforderungen 	<ul style="list-style-type: none"> » Erhöhte Kapitalbindung bei Abnehmern und Erstellern durch Faktorkostensteigerung und verlängerten Erstellungszeiten » Kalkulationsunsicherheit, Renditedruck 
Energetische Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> » Steigende Anforderungen an Energieeffizienz von Gebäuden » Gründe: Klimaziele, steigende Rohstoffpreise 	<ul style="list-style-type: none"> » Erhöhung der Baukosten » Sonderkonjunktur für energetische Sanierungen (Ausbauen im Bestand) 

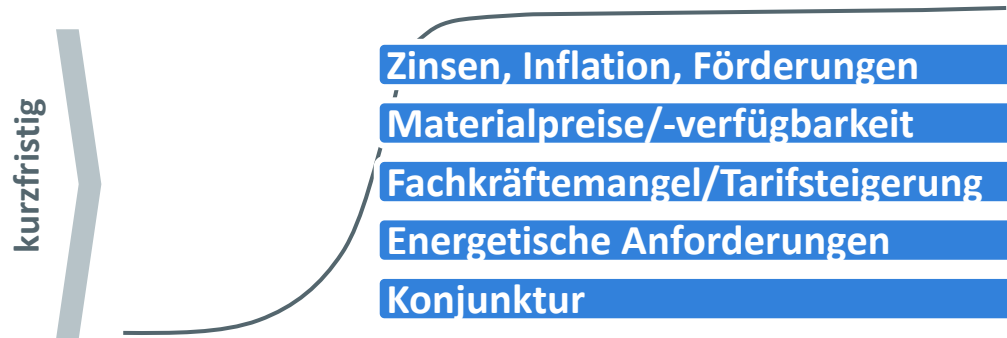
Die Branche unterliegt durch Investitionsanforderungen und Nachfrageverschiebungen zu größeren Projekten einem nachhaltigen Konsolidierungsdruck

Treiber	Beschreibung	Auswirkung
3D-Druck/ Industrialisierung Digitalisierung der Baustelle	<ul style="list-style-type: none"> » Produktivitätszuwachs von 1% p. a. in der Baubranche (ggü. Weltwirtschaft um 2,8%, verarbeitende Industrie 3,6%) » Einsatz moderner Fertigungsverfahren und zunehmende Vorfertigung von Modulen » Die Baubranche belegt traditionell den vorletzten Platz im Digitalisierungsranking – Einsatz von BIM auch auf der Baustelle 	<ul style="list-style-type: none"> » Nachfrage nach höherqualifizierten Mitarbeitern » Produktivitätszuwächse >> 10% durch Aufholeffekte » Steigende Renditen/günstigere Erstellungskosten » Aber: hohe Anfangsinvestitionen 
Konsolidierungstendenzen	<ul style="list-style-type: none"> » Hoher Anteil von Kleinstunternehmen mit relevantem Umsatzanteil » Zwang zu Investitionen durch Digitalisierung, Technologisierung und Ausweitung der bisher zergliederten Wertschöpfung (Planung/Ausführung/Einzelgewerke) 	<ul style="list-style-type: none"> » Größere und professionellere Einheiten » Zusammenschlüsse, Übernahmen und Ausscheiden von Marktteilnehmern 
Umwidmung Büro zu Wohnen	<ul style="list-style-type: none"> » Rückläufige Nachfrage nach Büroflächen in Innenstädten aufgrund Homeoffice bei gleichzeitig stabiler Nachfrage nach Wohnflächen in Innenstadtlagen » Zwang zur Kostensenkung aufgrund steigendem Ertragsdruck der Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> » Erhöhte Nachfrage im Ausbaugewerbe mit hohen Projektvolumina 
Investitionsstau Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> » Hoher Investitionsstau in der öffentlichen Infrastruktur (Brücken, Digitalisierung, Stromtrassen, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> » Anhaltend hohe Nachfrage nach Tiefbauleistungen, insbesondere bei Großprojekten » Eventuell verzögert aufgrund aktueller Etatallokation 

Durch veränderte Rahmenbedingungen steigen die Anforderungen an Unternehmen – kurzfristig schlechte Planbarkeit der Gesamtmarktentwicklung



Megatrends im Bau und Auswirkungen



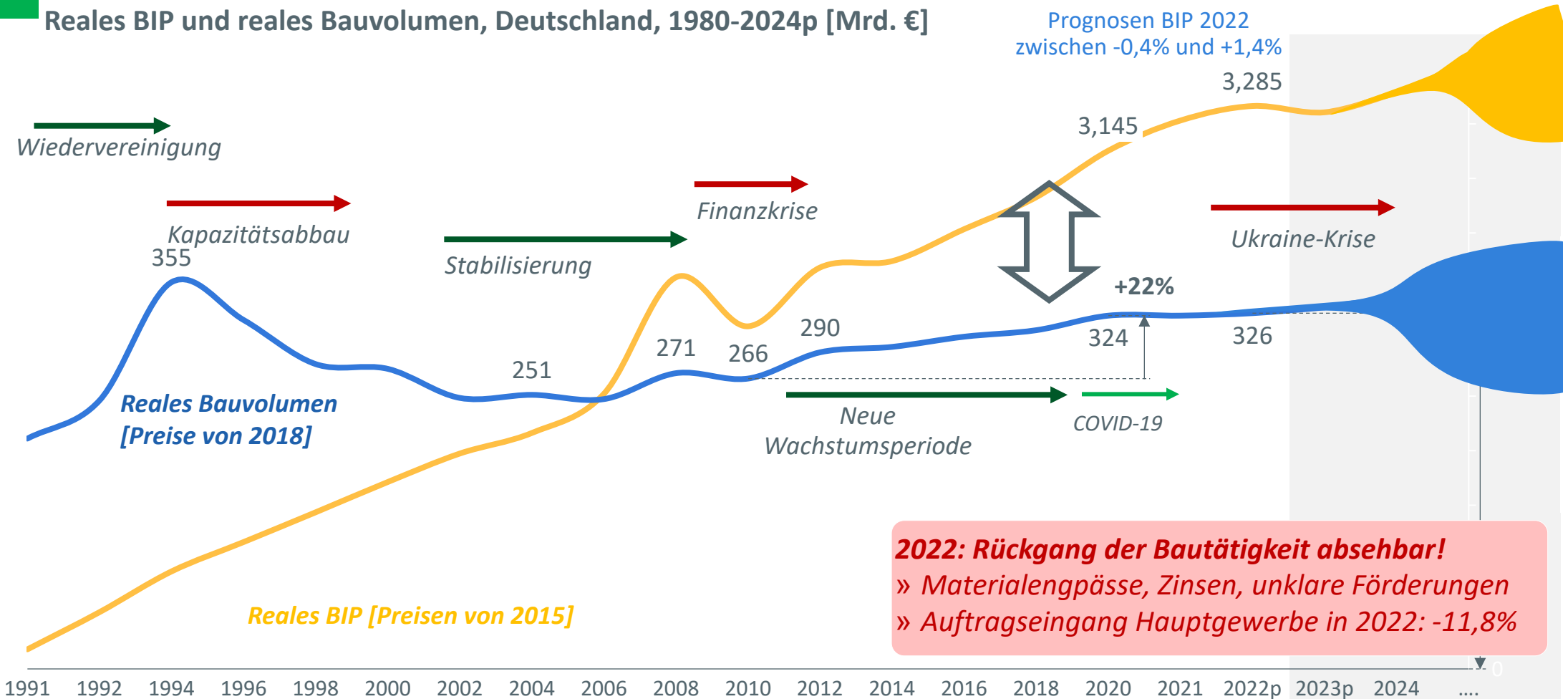
	Öffentlich	Wirtschaft	Wohnung
Hochbau	→	↓	↓
Tiefbau	↗	→	
Ausbau	→	→	↗
Bauträger*	→	↓	↓

- » Nachfragerückgang im Hochbau – steigender Tiefbau im öffentlichen Infrastrukturbereich
- » Ertragsdruck durch Kostensteigerungen und Intensivierung der Wettbewerbssituation
- » Öffnung bestehender Verträge aufgrund Kostensteigerungen – Force Majeure
- » Anstieg der Projektdurchlaufzeiten aufgrund Lieferketten – damit Finanzierungsvolumina
- » Produktivitätssteigerungen durch Technisierung und Digitalisierung – steigende Investitionsbedarfe
- » Konsolidierung der Branche

Quelle: ZDB; Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung ; *Bauträger inkl. Projektierungsleistungen

Das reale Bauvolumen hat sich im Verhältnis zum BIP unterproportional entwickelt und stagniert aktuell – kurzfristig wird es zu einem Rückgang der Bautätigkeit kommen

Reales BIP und reales Bauvolumen, Deutschland, 1980-2024p [Mrd. €]



Quelle: Statistisches Bundesamt; Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung; Berechnung b&p

- 1 Ausgangslage und Markteinflüsse
- 2 Projekterfahrungen**
- 3 Fazit und Empfehlungen

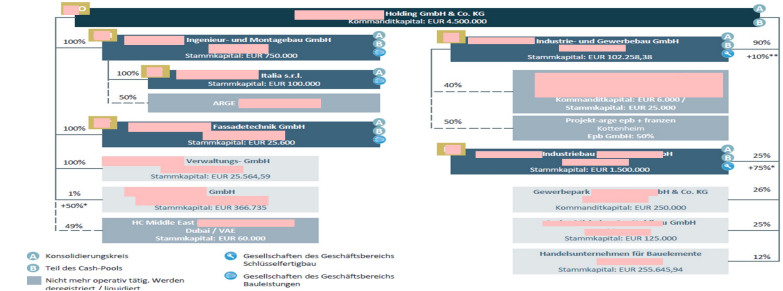
Das ambitionierte Wachstumsunternehmen mit einer an den Marktanforderungen abgeleiteten Struktur...

Beispiel 1

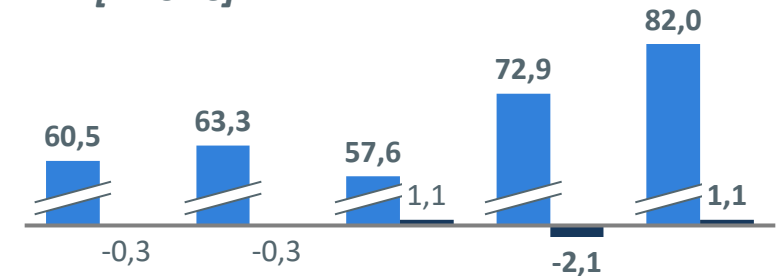
Oberflächlich betrachtet

- » Vertikalisiertes Unternehmen in den Bereichen: Projektierung, Bauträger und Hochbau
 - » Wachstumsstrategie im Gewerbebau
 - » Stark verflochtene Unternehmensgruppe mit zahlreichen, nicht konsolidierten Unterbeteiligungen
 - » Steigende Leistung – Break-even bei > 75 Mio. € Umsatz. Forecast bei > 80 Mio. € mit steigendem Auftragseingang
 - » Werthaltige Projekte im (Teil-)Eigenbesitz
 - » Kassenbestand > 3 Mio. € bei > 5 Mio. € Eigenkapitaldecke
 - » Branchenerfahrenes Management-Team mit langer Betriebszugehörigkeit
 - » Heterogener Finanzierererkreis mit unterschiedlichsten Sicherheitenpositionen und Aval-Exposure
- » **Selbstbild/Kommunikation:** Potenzial nach vorne durch Auftragsbestand und werthaltige Projekte

Gruppenstruktur



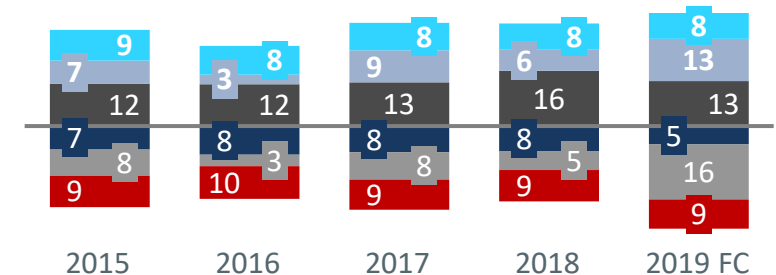
Leistung und EBT [Mio. €]



Auszug Bilanzpositionen Gruppe [Mio. €]

Anlagevermögen

- Vorräte
- Ford.
- Eigenkapital
- Anzahlungen
- Verb. Kl

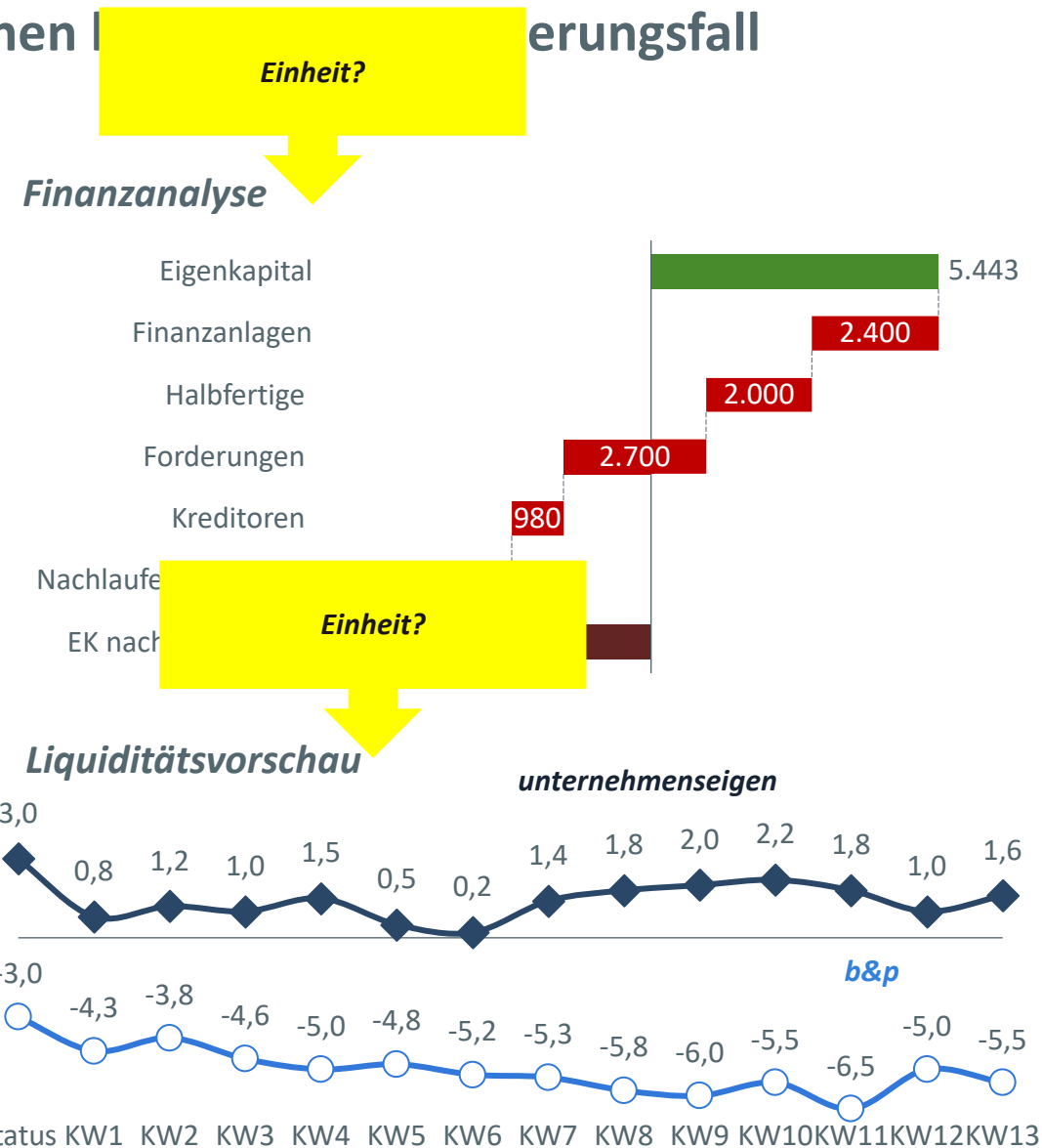


...wandelte sich bei näherer Betrachtung in einen Liquidierungsfall

Nach Analyse b&p

- » Aktivpositionen mit problematischer Werthaltigkeit
 - Ausleihung an unrentable, nicht konsolidierte Schwesterunternehmen/Beteiligungen
 - überhöhte Aktivierung von Leistungen
 - nicht einbringbare Forderungen aus Claims
- » Unvollständige Verbuchung von Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung
- » Kritische Fälligkeitsstruktur der verbuchten Verbindlichkeiten
- » Insgesamt sehr intransparente Situation
- » Hoher, nicht kurzfristig zu deckender Liquiditätsbedarf
 - in der unternehmenseigenen Liquiditätsplanung nicht abgebildete Rückführung aller Fälligen

» **Objektive Beurteilung:** insolvenzreifer Restrukturierungsfall – Sanierungsansatz: Verwertung

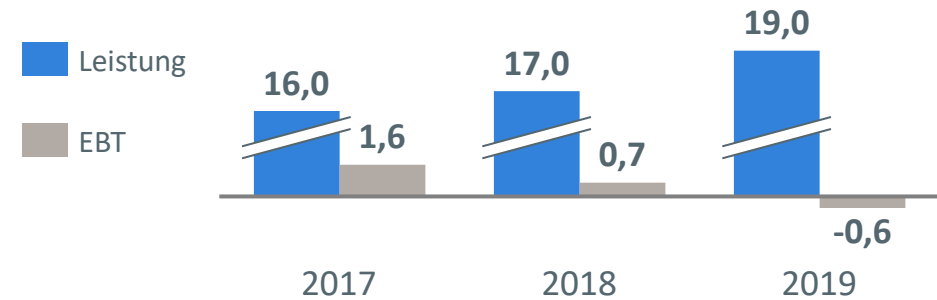


Ein regionaler Handwerksbetrieb kann den Marktrisiken und steigenden Anforderungen im Projektabwicklungsprozess nicht alleine begegnen...

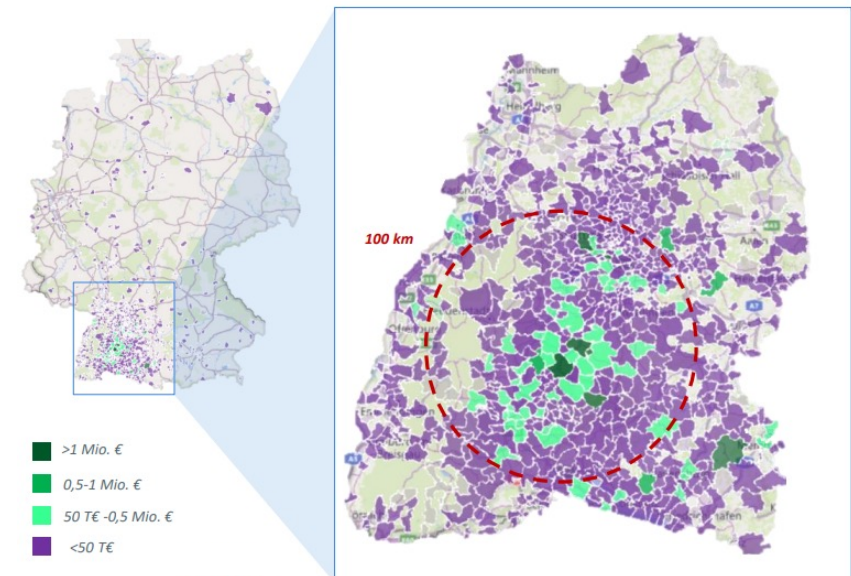
Struktur Stand-alone

- » Inhabergeführtes Handwerksunternehmen mit < 20 Mio. € Gesamtleistung und regionalem Fokus
- » Technische Ausrichtung. Rudimentäre kaufmännische Systeme, Buchhaltung an Steuerberater ausgelagert
- » Hohe Auftragseingänge führen scheinbar zu auskömmlichem Geschäftsverlauf – mangelhafte Kalkulation mit veralteten Zuschlagssätzen führt zu hohen Projektrisiken
- » Anforderungen im Abwicklungsprozess bei zunehmender Größe und Komplexität der Baustellen können nicht erfüllt werden
 - Kostenträgercontrolling nicht/nur sporadisch vorhanden. Fehlendes Subunternehmercontrolling führt zu Verlusten der Produktivität
 - schwaches Nachtragsmanagement gegenüber hochprofessionell aufgestellten Bauträgern
- » Fehlende Durchsetzungsstärke auch nach anziehendem Rohstoffpreisniveau – das Unternehmen bleibt auf den gestiegenen Preisen sitzen

Leistung und EBT [Mio. €]



Regio-Analyse



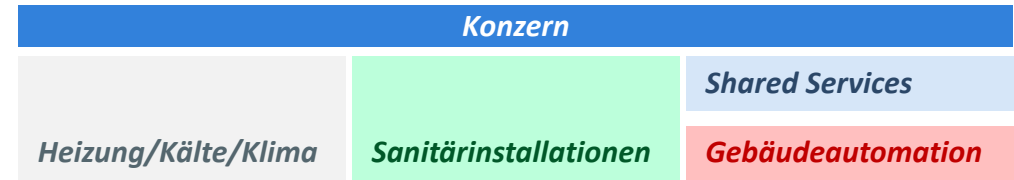
...die Integration in einen bundesweit agierenden Konzern hebt enorme Synergiepotenziale und professionalisiert die Strukturen

Beispiel 4

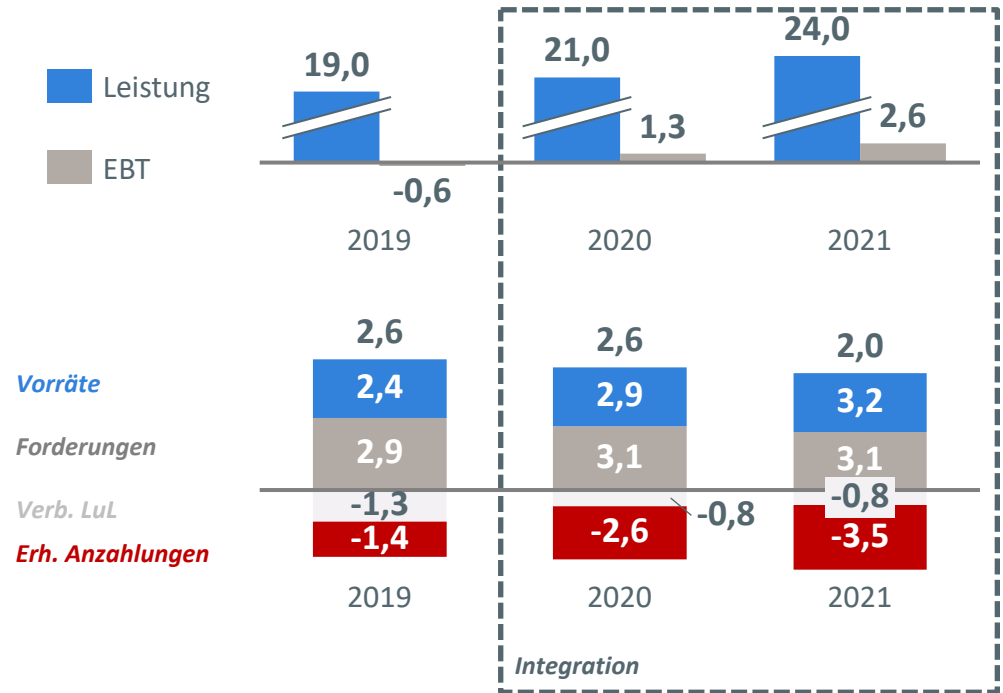
Struktur nach Konzernintegration

- » Übernahme durch Gruppe mit 16 Beteiligungen, über 900 Mitarbeitern und 27 Standorten in Deutschland
 - » Professionalisierung des Beschaffungswesens über Zentraleinkauf – erreichter Ratioeffekt > 7%
 - » Kontrolle bestehende Subs und Zugriff auf konzern-eigene Subunternehmer mit hohem Standard
 - » Deutliche Entlastung des Working Capital durch Nutzung Anzahlungsavale im Rahmen der konzernweiten Konsortialfinanzierung
 - » Zugriff auf professionelle kaufmännische Tools und Anbindung an ERP-Branchenlösung: Einführung adäquater Kostenträgerrechnung, Neubestimmung der Zuschlagssätze, stringente Vor- und Nachkalkulationen
- » **Fazit:** Stand-alone ein Insolvenz kandidat – profitabel in der Gruppe. Herstellung Integrationsfähigkeit im Rahmen des Projekts

Konzern (schematisch)

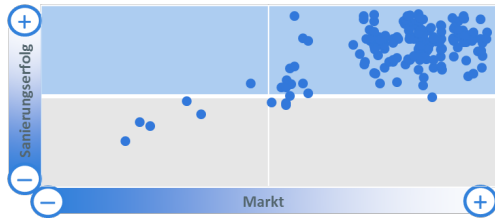


Leistungskennzahlen [Mio. €]



- 1 Ausgangslage und Markteinflüsse
- 2 Projekterfahrungen
- 3 Fazit und Empfehlungen**

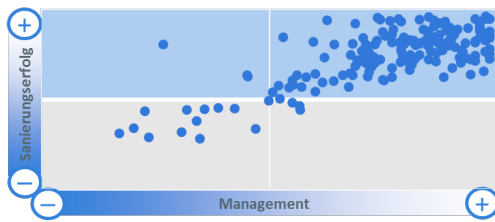
Wesentlich für den Sanierungserfolg ist das externe Kriterium „Markt“ – Konzept, Commitment und Management als relevante interne Faktoren



1 *Entwicklung relevanter Teilmärkte*

- » Identifikation relevanter Marktsegmente und deren Entwicklung
- » Tragfähigkeit des Geschäftsmodells

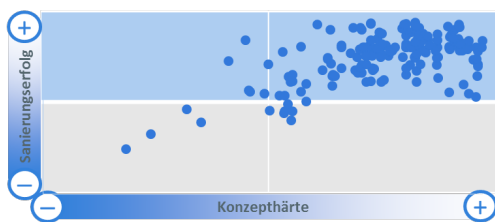
- » Mittelfristiger Rückgang Gesamtnachfrage führt zur Margenerosion bei Generalisten
- » Der Markt wird enger



2 *Management*

- » Qualifikation/Kompetenz
- » Veränderungsbereitschaft
- » Verbindlichkeit

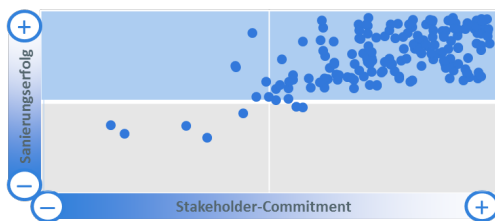
- » Pragmatische Non-Formalisten
- » vs. „Sanierungsspielregeln“
- » vs. veränderte Marktbedingungen



3 *Stadiengerechte Krisenbewältigung*

- » Identifikation des tatsächlichen Krisenausmaßes
- » Adäquates Konzept/Maßnahmenpaket

- » Enormer Substanzverzehr in der Krise
- » Langfristiger Finanzierungsbedarf aufgrund Projektlaufzeiten



4 *Stakeholder Commitment*

- » Adäquate Ressourcenausstattung in der Umsetzung
- » Insbesondere robuste Finanzierung

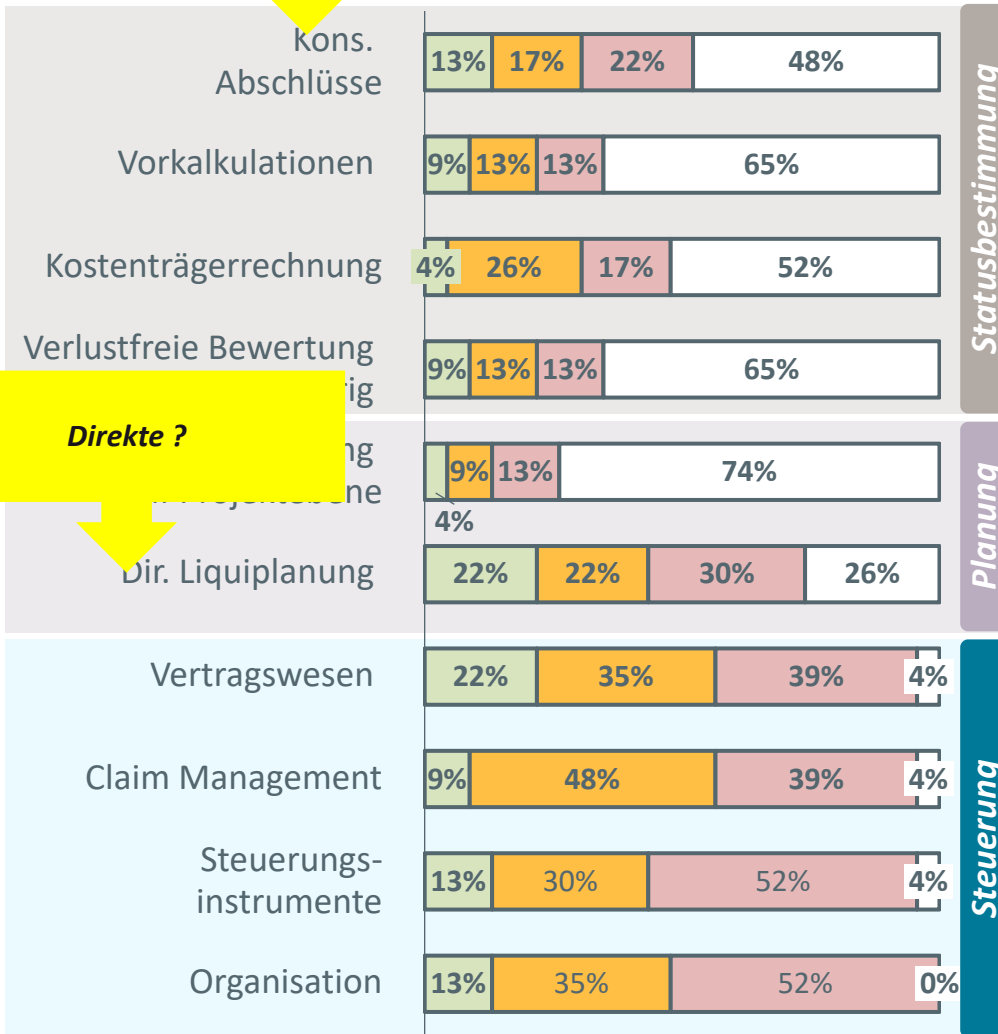
- » Häufig Inhabergeführt vgl. Management
- » Problematische Besicherung für externe Finanzierer – „Halbfertige“

Erfolgsfaktoren in der Sanierung

Erfüllung Baubranche

Die Systeme sind erfahrungsgemäß schwach ausgeprägt und bilden quasi ab – Transparenz als Grundvoraussetzung für alles Weitere

Ausschreiben



Direkte ?

- » Eine belastbare Statusbestimmung ist idR. nicht möglich
 - unvollständige Abbildung von Unternehmensgruppen
 - Kalkulationen mit tendenziell geringer Belastbarkeit
 - Kostenträgerrechnung idR. unbrauchbar
 - unterjährige Projektbewertung rudimentär ausgeprägt
 - Klumpenrisiko bei Bauprojektierern und Bauträgern – Risiko aus Intransparenz und volatiler Kostenstruktur
- » Planungsinstrumente mit methodischen Schwächen
 - vorliegende GuV-Planungen ohne Projektbasis und Bilanz
 - direkte Liquiditätsplanungen ohne Avalbetrachtung und fehlender Auflösung fälliger Verbindlichkeiten
- » Ein geordnetes Nachtragsmanagement ist selten anzutreffen
- » Die Unternehmenssteuerung erfolgt idR. opportunistisch durch den Unternehmer, häufig nach Kontostand
- » Die Organisation ist typischerweise unternehmerzentriert und kaum wachstumsfähig

100% = 23 Projekte aus der Bauindustrie/brauchbar ■ bedingt brauchbar ■ unbrauchbar ■ nicht vorhanden ■

1

Die Bauindustrie steht – wie die gesamte Wirtschaft – aktuell unter Druck – die Auftragsbestände sinken – die Baukosten explodieren – die Erreichung der Projektziele ist derzeit erschwert

- ↘ *Explodierende Zinsen > 4% und unsichere Konjunkturaussichten engen Spielraum zur Weitergabe von Preissteigerungen ein. Personal- und Materialknappheit führen zu Verzögerungen*
- ↘ *Die Komplexität und Risiken des Geschäftsmodells werden durch die Branchenrenditen nicht adäquat abgebildet. Gleichzeitig sind die kaufmännischen und Führungsstrukturen unterentwickelt, Ausfallrisiken bei Kunden steigt*

2

Das sinkende Volumen legt vorhandene Probleme allerdings auch liquiditätsseitig offen – verringerte Anzahlungen, anziehende Baukosten, längere Projektlaufzeiten – Krisenfokus v. a. Hoch- und Wohnungsbau sowie Projektentwickler

- ↘ *Fehlentwicklungen werden erst spät erkannt und noch später kommuniziert – sinkende Projektrenditen aufgrund einbrechender Immobilienpreise in allen Segmenten treffen die gesamte Wertschöpfungskette!*
- ↘ *Gegensteuern mit „normalen“ Bankinstrumenten fürs Projektgeschäft, Blick auf den Hochbau allerdings „schärfen“*

3

Mittel- und langfristig steht die Professionalisierung der Leistungserbringung an (Modularisierung, BIM, Digitalisierung, Skaleneffekte, ...) – hohe Investitionen zu erwarten

- ↘ *Fremdfinanzierung aktuell eher schwierig und nur in Einzelfällen denkbar*
- ↘ *Zusätzlicher Trend zu Zusammenschlüssen und größeren Einheiten zu erwarten*

4

Eine Branchenkrise zeichnet sich ab – 60 % aller Neubauprojekte sollen verschoben werden – 86 % der Wohnungsgenossenschaften schätzen die Aussichten für den Neubau als schlecht ein

- ↘ *Konzentration innerhalb der Branche analog 1995, allerdings ohne den massiven Abbau von Kapazitäten*
- ↘ *Wohnen/Mobilität als Grundrecht – Substitution von „Konsum durch Grundbedürfnisse“*

!

Das Fundament der Branche bröckelt – am Bau gibt es für Restrukturierer in Zukunft mehr zu tun!

Kontakt bachert&partner:

Tobias Spreitzer

tspreitzer@bachert-partner.de

Geschäftsführer

Steffen Wagner

swagner@bachert-partner.de

Geschäftsführer



bachert&partner Heilbronn
Im Zukunftspark 10
D-74076 Heilbronn

Tel: +49 (0) 7131 973 58 0

bachert&partner Stuttgart
Bolzstraße 7
D-70173 Stuttgart

Tel: +49 (0) 711 203 073 0

bachert&partner Frankfurt
Untermainkai 66
D-60329 Frankfurt

Tel: +49 (0) 69 667 787 99 0

bachert&partner München
Stollbergstraße 18
D-80539 München

Tel: +49 (0) 89 262 099 23 0