



Das Handwerk im Bau- und Ausbaubereich blickt zuversichtlich in die Zukunft. Einzig und allein die derzeitige Materialknappheit sorgt für Terminkollisionen. Mindestens bis ins Frühjahr rechnet die Branche mit Nachschubproblemen. Fast 40 Prozent der Betriebe im Bausektor meldeten auf Nachfrage des ifo-Instituts zum Jahresende Beeinträchtigungen durch Lieferverzögerungen. Ab Mitte 2022 könne sich die Lage auf den Baustellen wieder entspannen, erklärt Tim-Oliver Müller, Hauptgeschäftsführer des Bauindustrie-Verbandes gegenüber STEIN (siehe Seite

48). Doch auch Müller kann natürlich nicht in die Glaskugel schauen.

WO DER MANGEL HERKOMMT

Die Lieferprobleme hängen sowohl an fehlenden Vorprodukten und Rohstoffen als auch an fehlenden Transportkapazitäten. Nicht wenig davon hat seinen Ursprung in China, wo die Container knapp sind, Häfen immer wieder schließen und ganze Industriezweige schon mal über Nacht auf Eis gelegt werden. Ein Grund (neben der Pandemie): Energieknappheit. China fehlt gerade Kohle aus Australien, denn mit Downunder

befindet man sich im Handelskrieg. Von aktuellen Fabrikstilllegungen unter anderem betroffen: Magnesium, das allein aus China kommend für die weltweite Aluminiumherstellung benötigt wird.

FABRIKSCHLIESSUNGEN UND TRANSPORTKRISE

Auch die Verfügbarkeit der Vorprodukte für Kunststoffe leidet unter den Verwerfungen der Lieferketten. So hat China in den letzten Jahren zahlreiche Chemiefabriken abrupt geschlossen, weil sie gegen neue Umweltauflagen verstoßen. Dazu kommt das Chaos auf den Welt-

Großhändler spüren an der Schnittstelle zwischen Industrie und Verarbeitern den Materialmangel als Erste. Je besser ihre Beziehung zu den Lieferanten, desto zuverlässiger können sie das Handwerk beliefern (im Bild die Gartenausstellung von Brändle Baustoffe)

WAS TUN GEGEN DEN MATERIALMANGEL?

Lieferengpässe ■ Die Auftragslage zum Jahresbeginn ist gut. Das Einzige, was den Baubereich bremst, sind Lieferengpässe und Preiserhöhungen. Wo kommt der Materialmangel her, und wie gehen Handel und Betriebe mit der Verknappung um? Und: Können sie ihre Termine halten? Diese Fragen klären wir in unserem Schwerpunkt.

Von Annette Mühlberger

meeren, angefangen mit dem Stau im Suezkanal bis zu den Hunderten Frachtern auf Reede vor den europäischen und US-Häfen, sodass Produkte aus allen Lieferregionen betroffen sind.

In normalen Zeiten haben die Abstimmungsprobleme im globalen Handel wenig mit dem zu tun, was auf deutschen Baustellen, bei der Modernisierung von Einfamilienhäusern oder bei Luxussanierungen passiert. Ging bei den Herstellern im weltweiten Materialeinkauf etwas schief, wurde das ausgeglichen, ohne dass die Kunden etwas spürten. Das hat sich seit der Pandemie verändert. Die Materialeng-

pässe sind so massiv, dass Industrie-Einkäufer von einem Flächenbrand sprechen.

HÄNDLER FEDERN AB

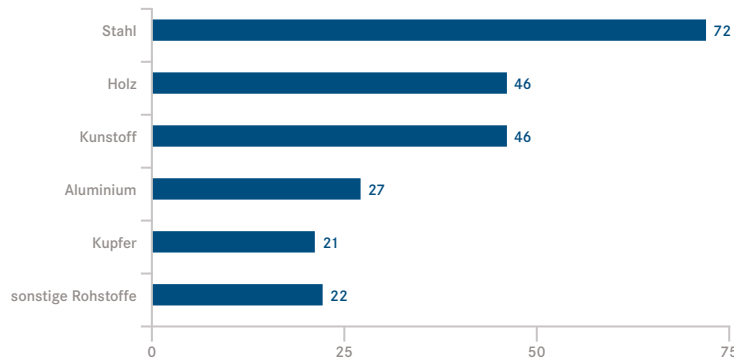
Zuerst betroffen: der Handel. Als Mittler zwischen Produzenten und Verarbeitern sitzt er an einer wichtigen Schnittstelle. Seit zwei Jahren durchleben die Händler ein heftiges Auf und Ab in der Nachfrage- und Liefersituation. Michael Spahr ist für den Baustoffhandel Brändle in Wendlingen tätig. Zuerst, im Frühjahr 2020, kauften dem Stützpunkthändler im Großraum Stuttgart die Heimwerker die Regale leer,

dann zog die Nachfrage der Profis und Großprojekte wieder an. Parallel kamen die Lieferschwierigkeiten. Teilweise hat er manch größere Lieferung gar nicht einlagern müssen, sondern direkt vom Hof weg verkauft, beschreibt Michael Spahr die außergewöhnliche Situation in den vergangenen Monaten. Betroffen sind praktisch alle Materialgruppen.

Hilfreich sind für den Händler vor allem seine engen und guten Kontakte zu den Stammlieferanten und der direkte Draht zum Außendienst, der den Händler über Verfügbarkeiten, Sonder- und Nachlieferungen auf dem Laufenden hält. Geordert wird mit deutlich mehr Vorlauf, zur Not

MATERIALEINSATZ IM BAUGEWERBE

Meldungen der Firmen über Materialknappheit / starke Preissteigerungen in Prozent

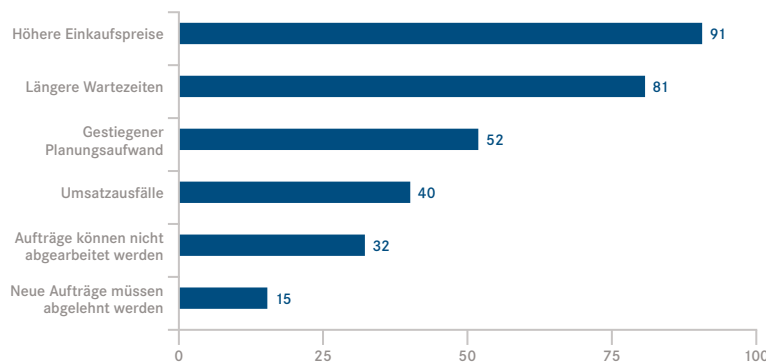


**Es fehlt an vielem, und das, was da ist, ist teuer:
Betroffen sind vor allem Projekte im Baubereich, bei denen sich viele Gewerke verzahnen**

Quelle: DIHK, Umfrage aus dem August 2021 sowie Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

Auswirkungen der Materialknappheit im Baugewerbe

Meldungen der Firmen in Prozent



**Länger warten, mehr zahlen, akribisch planen:
Der Aufwand steigt, wenn Materialien fehlen oder ersetzt werden müssen**

Quelle: DIHK, Umfrage aus dem August 2021 sowie Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

auch bei alternativen Lieferquellen, zudem wurde der Lagerbestand erhöht. „Aktuell sind wir froh über alles, was wir vor Ort haben“, erklärt Michael Spahr.

BETRIEBE KAUFEN ANDERS EIN

Auch in den Betrieben hat sich das Einkaufsverhalten verändert. Man weiß um die Situation und ordert aufmerksamer. Titus Wolkober leitet einen Verlege- und Planungsbetrieb in Gärtringen. 15 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, Schwerpunkt private Modernisierung, Bauleitung, Bäder. Das Geschäft läuft, die Menschen investieren ihr Geld zumal seit der Pandemie in ein schönes Heim. Auch Titus Wolkober spürt die angespannte Verfügbarkeit bei manchen Materialien, teilweise sind Preiserhöhungen von Lieferanten bereits durchgeführt oder fürs neue Jahr angekündigt.

MEHR LAGERN, FRÜHER BESTELLEN

Aktuell ordert der Obermeister der Innung Stuttgart tendenziell mehr Material, das sich Mengenrabatte und die Arbeitsfähigkeit. Grundsätzlich orientiert er seine Materialwirtschaft am Betriebsablauf. Die Standards sind deshalb grundsätzlich auf Lager. Der Lagerplatz ist begrenzt, wird aber aktuell voll ausgenutzt. „Natürlich bestellt man bei steigenden Preisen und längeren Lieferzeiten Produkte, die man regelmäßig braucht, in etwas größeren Mengen“, erklärt er. Liegt ein Kundenauftrag vor und sind auch die Details wie die Farbe der Fugen abgestimmt, ordert er die auftragsbezogenen Materialien mittlerweile direkt nach Auftragserteilung und wartet nicht mehr bis kurz vor Projektstart.

LIEFERZUSAGEN NICHT VERLÄSSLICH

Die Zusagen der Lieferanten sind bei Weitem nicht mehr so zuverlässig wie früher. „Wir bekommen die Materialien schon,



Titus Wolkober: Bestellt mit mehr Vorlauf, setzt auf verlässliche Lieferpartner und nutzt seine Lagerkapazitäten voll aus



Andreas Häfner: Organisiert seine Materialbeschaffung industriell. Seit 2020 ordert das Unternehmen zudem langfristiger und hat die Lagerbestände deutlich erhöht

aber es ist nicht unbedingt klar, ob wir eine Lieferung in fünf, zehn oder 20 Tagen erhalten“, erzählt der Inhaber. Und das, obwohl man nach wie vor bei den bewährten Lieferpartnern kaufe. „Das ist uns ganz wichtig, dass wir die Ansprechpartner kennen und wissen, wo wir nachfragen können“, erklärt er. Nachhaken sei Pflicht, denn auf die Angaben im Lieferavis könne man sich aktuell nur bedingt verlassen. Gegenüber den Auftraggebern könne man die Termine durch die vorausschauende Planung jedoch weiterhin sehr gut einhalten.

EINSATZFÄHIGKEIT SICHERSTELLEN

Andreas Häfner ist Innungskollege von Titus Wolkober, sein Betrieb sitzt in Waiblingen. Auch Häfner kann über die

Auftragslage nicht klagen. Der Umsatz hat seit der Pandemie um 30 Prozent zugelegt. Von der Fliese bis zum Großprojekt ist Häfner auch von den Volumina breit aufgestellt. „Der Bau boomt“, umschreibt er die Nachfragesituation. Umso mehr achtet er darauf, dass er einsatzfähig bleibt. Um die Materialversorgung kümmert sich seine Frau Sabine Häfner. Die sei mit der Lieferkrise „zum Eichhörnchen mutiert“, schmunzelt Andreas Häfner. „Wir planen sehr frühzeitig, legen alles, was geht, aufs Lager und hatten deshalb bislang keine Materialprobleme“, freut er sich.

Dass sich manch andere Projekte aufgrund von Engpässen beim Material verschieben, merkt er an Anrufen selbstständiger Kollegen, die plötzlich freie Kapazitäten anbieten. Auch Nachbargewerke wie Schlosser hätten zum Teil massive Probleme. Häfners Kunden warten im Moment durchaus drei bis vier Monate auf ein Balkongeländer, da sei der Belag längst saniert. Spürbar sind auch die Preiserhöhungen. „Wir zahlen für Dämmungen gerade ein Plus von 200 Prozent“, erzählt der Fliesenlegermeister und Sachverständige.

werke wie Schlosser hätten zum Teil massive Probleme. Häfners Kunden warten im Moment durchaus drei bis vier Monate auf ein Balkongeländer, da sei der Belag längst saniert. Spürbar sind auch die Preiserhöhungen. „Wir zahlen für Dämmungen gerade ein Plus von 200 Prozent“, erzählt der Fliesenlegermeister und Sachverständige.

HOHER DURCHSATZ BRAUCHT VIEL MATERIAL

Die Mehrmengen, die der Betrieb aktuell einkauft, reichen trotzdem nicht länger. „Wir haben einfach auch einen sehr viel höheren Durchsatz“, sagt Häfner. Ihren Materialeinkauf haben die Häfners schon länger industrialisiert. Sabine Häfner kommt aus der Automobilindustrie, wo es selbstverständlich ist, dass man Zahlungsziele klar definiert und Rahmenverträge mit dezidierten Mengengruppen aushandelt. „Das, was man betriebswirtschaftlich im Materialeinkauf tun kann, machen wir“, erklärt Sabine Häfner.

DIREKT BESTELLEN STATT RESERVIEREN

Aktuell liegt deutlich mehr Kommissionware am Lager als sonst. Das Prinzip chaotische Lagerhaltung, das im Normalbetrieb sehr gut funktioniert, gerät, wenn die Flächen bis zum Anschlag belegt sind, schon mal an Grenzen. Auch deshalb will der Betrieb, wenn die Lage sich wieder entspannt, möglichst schnell wieder zu den früheren, überschaubaren Lagermengen zurück.

Bis dahin bestellt Andreas Häfner projektbezogene Ware nach Auftragsingang sofort, anstatt sie wie früher zunächst zu reservieren. Denn selbst wenn er größere Mengen bestellt, werden im Moment oft erstmal nur Teilmengen geliefert. Der größere Vorlauf bleibt deshalb bis auf Weiteres notwendig. ■

Interview mit Tim-Oliver Müller

Im Engpass pragmatische Lösungen finden

Tim-Oliver Müller, Geschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., beschreibt angesichts der Materialverknappung und Preissteigerungen die Situation in der Branche. Die Liefersituation wird sich wahrscheinlich erst Mitte 2022 entspannen, sagt er gegenüber STEIN.

STEIN: Herr Müller, was hören Sie von den Baustellen, mit welchen Engpässen haben die Unternehmen zu kämpfen?

Tim-Oliver Müller: Die Knappheiten und Preissteigerungen betreffen mittlerweile praktisch alle Materialklassen. Allen voran 2021 zunächst Holz, aber auch Stahl, der aktuell stark betroffen ist, Bitumen, Kunststoffe, Aluminium, Kupfer, Span- und Dämmplatten. Allein die Erzeugerpreise für Holz sind 2021 um 126 Prozent gestiegen, die Preise für Span- und Dämmplatten um über 35 Prozent. Für kleine und mittlere Betriebe können solche Preissteigerungen und extremen Engpässe durchaus existenzbedrohend sein. Größere Unternehmen können damit anders umgehen. Für sie sind es im Moment eher die herausfordernde Logistik und der Planungs- und Abstimmungsaufwand, der gestiegen ist.

Welche Folgen hat die Materialknappheit?

Es kommt zu verlängerten Bauzeiten, aber die Baustellen ste-

hen nicht still. Einzelne Unternehmen nehmen aufgrund der Situation im Moment keine neuen Aufträge an, auch das hören wir, aber die beauftragten Projekte laufen. Wir sehen das zum Beispiel daran, dass die Maschinenauslastung 2021 – abgesehen von den Wintermonaten Januar und Februar – konstant bei 80 Prozent lag. Würden Baustellen stillstehen, hätten wir deutlich niedrigere Werte. Allerdings kommt es zu Produktionsbehinderungen, die aber beherrschbar scheinen. Die Unternehmen können damit umgehen. Viele haben in der Pandemie sicher auch dazugelernt. Über mangelnde Nachfrage kann sich die Branche zudem nicht beklagen. Der Auftragseingang bei Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten lag von Januar bis August 2021 real um 1,6 Prozent über dem Vorjahresniveau bzw. nominal um 6,4 Prozent.

Was prognostizieren Sie, wie geht es weiter?

Die Lieferengpässe werden aus unserer Sicht wahrscheinlich bis

Mitte 2022 bestehen bleiben. Zum Jahreswechsel wird sich an der Situation also nicht viel ändern, aber wir rechnen im Jahresverlauf 2022 durchaus mit einer Verbesserung, was sich auch auf die Erzeugerpreise auswirken sollte.

Welche Strategien beobachten Sie, wie managen Unternehmen den Mangel?

Eine Strategie ist natürlich eine höhere Lagerhaltung. Eine andere sind alternative Lieferantenbeziehungen. Im Baubereich gibt es in der Regel feste Lieferantenpartnerschaften über viele Jahre. Jetzt gehen einige Unternehmen natürlich an den Markt und suchen alternative Lieferquellen. Das kann sich am Ende durchaus positiv auf den Wettbewerb auswirken. Auch recycelte Materialien sind eine Option, wenn Rohstoffe knapp sind. Im Gebäudesektor müssen die Treibhausgasemissionen bis 2030 im Vergleich zu 1990 um mehr als zwei Drittel sinken. Bauen muss klimafreundlicher werden, Kreislaufwirtschaft ist ein Ziel. Rohstoffe zu schonen



Tim-Oliver Müller, Hauptgeschäftsführer Deutsche Bauindustrie e.V.:

” Für kleine und mittlere Betriebe können Preissteigerungen und extreme Engpässe durchaus existenzbedrohend sein. “

ist deshalb schon allein aus Klimaschutzgründen das Gebot der Stunde. Die aktuellen Verknappungen und Preissteigerungen könnten ein Trigger für diesen Wandel sein.

Gibt es hierfür konkrete Beispiele?

Vor der Verknappung war zum Beispiel Schadholz im Baubereich kaum ein Thema. Niemand wollte das. Schon gar nicht im Einfamilienhausbau. Allerdings gibt es in Gebäuden, zumal für den temporären Einsatz, viele Bereiche, wo Schadholz ohne Probleme eingesetzt werden kann. Die Möglichkeiten neu auszuloten, heißt, wo und warum brauche ich tatsächlich ein völlig makellostes Material, und wo komme ich sehr gut mit umweltfreundlicheren, verfügbaren Alternativen aus. Das muss mit Blick auf Ressourcenschonung künftig öfter diskutiert werden.

Das heißt, Verknappung auch als Chance für den Klimaschutz bzw. um Gewohntes zu überdenken?

Ich sehe das auf jeden Fall so. Der Bau ist eine Schlüsselbranche für den Klimaschutz. Viele Prozesse und Abläufe sind aber über die Jahre eingefahren. Auch bei den öffentlichen Auftraggebern. Auch diese müssen bei ihren Vergaben viel mehr nachhaltige Aspekte berücksichtigen. Wir können die Produktionskapazitäten nicht unermesslich steigern, auch die Ressourcen sind endlich, hierfür brauchen wir intelligente, neue Ansätze. Ein Weg ist die Digitalisierung, die bessere und engere Abstimmung der Gewerke sowie eine intelligente, ressourcenschonende Planung. BIM ist hierfür ein hervorragendes Kooperationsstool. Wir sind in der Branche schon sehr, sehr gut, es gibt viel Know-how und moderne Technologien. Wir müssen nur, statt zwischen Planern, Auftraggebern und Gewerken zu streiten, intelligent zusammenarbeiten und besser kooperieren.

Steigende Materialpreise bedrohen die Marge, wenn die Erhöhungen nicht weitergege-

ben werden können. Was halten Sie von Preisgleitklauseln in Verträgen?

Das ist eine Möglichkeit, aber man muss das dann durchgängig vereinbaren. Und ich muss mir genau überlegen, auf welche preisliche Benchmark ich die Klausel abschließe. Wenn ich eine Preisgleitklausel auf einem Peak vereinbare, muss ich außerdem damit rechnen, dass sich die Preise auch wieder in die andere Richtung entwickeln. Zudem gilt dies nur für Neuverträge. Bei laufenden Verträgen gehen höhere Materialpreise weiterhin zulasten des Unternehmens.

Was gibt es für Alternativen?

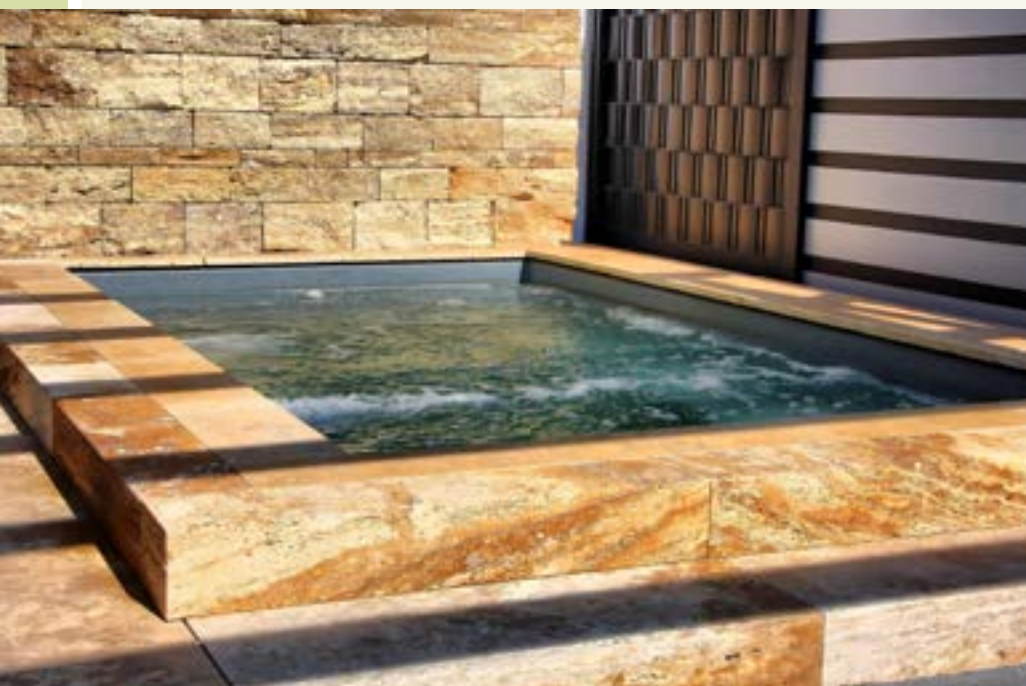
Unserer Erfahrung nach sind Auftraggeber auch in laufenden Projekten grundsätzlich gesprächsbereit. Partnerschaft lebt von Kommunikation, deshalb muss man miteinander reden. Und dann ist der Bau ja auch bekannt für seine pragmatischen Lösungen.

Das Gespräch führte Annette Mühlberger

Brändle Baustoffe, Fliesen, Garten

Im engen Kontakt zu Lieferanten und Kunden

Brändle Baustoffe ist ein Schwerpunkthändler im Großraum Stuttgart. Den aktuellen Materialengpässen begegnet der Händler mit einer engen Abstimmung in Richtung Industrie und einer Beschaffung mit großem Vorlauf.



Nicht nur die Gartenausstellung macht Lust auf mehr. Bei Brändle kaufen Endkunden und Handwerk gleichermaßen ein

Wenn Hersteller nicht liefern können, spüren das zuerst die Händler. Als Schnittstelle zwischen Industrie und Verarbeitern managen sie die Belieferung der Baustellen und sorgen dafür, dass am Ende die Kunden versorgt sind. Dieser Tage ist das kein einfacher Job. Im 50-Kilometer-Umkreis von Wendlingen nahe Stuttgart ist Brändle Baustoffe ein verlässlicher Handelspartner für Handwerk und Häuslebauer. Das Sortiment ist breit: Baustoffe, Fliesen, Natur-

stein, Garten, dazu ein Baummarkt-sortiment für die Endkunden.

Aktuelle Schwankungen managen

So umfassend wie das Sortiment, so groß sind die Auswirkungen der Nachfrage- und Lieferschwankungen, die das Team seit Pandemiebeginn managt. 2020 stürmten zunächst die Heimwerker den Markt. Mit damals hohem Beratungsaufwand, aber vergleichsweise geringen Umsätzen. Seit die

größeren Projekte zurück sind, sorgt die Materialknappheit für Trubel. Zunächst der gestiegenen Nachfrage, nun vor allem Herstell- und Lieferproblemen geschuldet. Dies alles begleitet von nicht unerheblichen Preissteigerungen.

Persönlicher Service

Damit die Kunden aktuell nicht länger als nötig auf ihr Material warten, gilt beim Unternehmen Brändle der Grundsatz: „Wir kümmern uns.“ Carolin Hausch, Assistenz der Geschäftsleitung, beschreibt den Geschäftskundenservice so: „Durch unsere sehr persönliche Beziehung und offene Kommunikation zu unseren Kunden heben wir uns vom Großhandel ab.“ Für die Baustellenbelieferung gibt es einen Lkw-Service, auch eine fehlende Schiene oder Silikontube fährt man Kunden schon mal hinterher, damit es auf den Baustellen weitergehen kann. Die Gartenausstellung ist 365 Tage offen, Kundentermine finden auch außerhalb der Öffnungszeiten statt.

Globale Engpässe

Die Engpässe betreffen fast alle Materialgruppen. Angefangen bei Holz über nun vor allem Kunst-



Geschäftsführer Markus Brändle hat sein Ohr nah am Kunden und an der Industrie. Die langjährigen Beziehungen erweisen sich in der Lieferkrise als hilfreich

stoffe, Stahl, Aluminium: Vieles, was bei Brändle über den Verkaufstresen geht, hat seinen Rohstoffursprung in China. Wenn dort Produktionsstätten ausfallen oder Container fehlen, merkt das am Ende auch der Händler in Wendlingen. „In sehr vielen Produkten aus der Bauchemie sind Kunststoffe verarbeitet“, klärt Michael Spahr, bei Brändle verantwortlich für Ein- und Verkauf, die Kunden auf, damit die verstehen, wieso auch Epoxidharze oder Kleber gerade ungewöhnlich lange Lieferzeiten haben und teuer geworden sind. Auch Magnesium wird durch die Energiekrise in China knapp und damit Aluminium.

Kurzer Draht zu Lieferanten

Gegenüber Kunden und Lieferanten setzt das Unternehmen auf Ehrlichkeit und Transparenz. „Wir pflegen zu unseren Lieferanten intensive, langjährige Partnerschaften, was sich in der Krise bezahlt macht“, erklärt Geschäftsführer Markus Brändle. Fehlen Materialien, kommuniziert man das ins Handwerk ebenso schnell und offen. „Die Kunden wissen, dass wir alles tun, um sie zu versorgen“, betont er. „Nur so können sie

schließlich verlässlich planen.“ Auch gegenüber Stammlieferanten legt man die Karten stets offen auf den Tisch und erklärt, warum man fehlendes Material in Ausnahmefällen doch mal beim Wettbewerb bestellt. Zu den Außendienstlern hat das Unternehmen einen kurzen Draht. Viel läuft derzeit auf Zuruf. Der Händler aus Wendlingen ist oft vorne mit dabei.

Mit Vorlauf bestellen

Die Lagerhaltung ist trotzdem bis zum Limit erhöht. Bestellt wird außerdem über eine Einkaufskoopera-

tion. Trotzdem: Die Lieferzeiten sind außergewöhnlich lang. Die Keramik für das Frühjahr ist schon seit dem Spätsommer bestellt. Allerdings fehlten den Herstellern in Italien bis dato die Kartonverpackungen für den Transport. Deshalb der lange Vorlauf. Und wenn am Ende trotzdem etwas fehlt? Dann helfe Geduld mit den Kunden, die verständlicherweise genervt seien, sagt Carolin Hausch. Und zu zeigen, „dass wir wirklich alles daran setzen, die Probleme schnell für sie zu lösen“.

Von Annette Mühlberger



Dass stets lieferbar ist, was in der großen Ausstellung von Brändle Baustoffe zu sehen ist, ist für den Stützpunkthändler seit 2020 mit viel Aufwand verbunden