

Preise im Auftrieb



Dass die deutsche Wirtschaft je nach Branche mehr oder weniger stark unter der COVID 19-Pandemie leidet, ist nicht neu. Glücklicherweise konnte das SHK-Handwerk die Folgen der Krise bisher noch vergleichsweise gut wegstecken. Bisher noch, denn einerseits sind die Auftragsbücher der SHK- und OL-Betriebe in der Regel gut gefüllt, doch es fehlt andererseits an verlässlichen Lieferzeiten für das benötigte Material, was die geregelten Geschäftsabläufe in den Betrieben enorm beeinträchtigt. Hinzu kommen Preise, die sich aktuell nur in eine Richtung entwickeln: nach oben!

Es ist kaum fassbar, mit welcher Dynamik sich die Entwicklungen in den letzten Wochen und Monaten auf den internationalen Rohstoffmärkten vollzogen haben. Sowohl in Bezug auf die Verfügbarkeit als auch auf die Preise trifft dies die

Bau- und Baunebengewerke besonders hart. Beispielsweise ist (Bau-)Holz seit September um 15 bis 20 Prozent teurer geworden, Mineralölzeugnisse um 15 Prozent und Betonstahl sogar um 30 Prozent. Nicht besser sieht es bei Dämmstoffen aus, die für Kelleraußenwände, Estrich, Wärmedämmung oder die Trittschalldämmung benötigt werden. Und auch die SHK-Branche trifft es: „Die Einkaufspreise für Baumaterialien werden in kurzen Intervallen ohne ausreichenden Vorankündigungszeitraum angezogen. Zwei bis drei Preissteigerungen für ein und dasselbe Produkt in immer kürzer werdenden Abständen sind keine Seltenheit mehr. Uns, als letzte Stufe im Vertriebsweg, stellt das vor massive Probleme“, sagt ZVSHK-Präsident Michael Hilpert an die Marktpartner aus Industrie und Großhandel gerichtet. Anders als diese könne das SHK-Handwerk das Problem der aktuell gegebenen exorbitanten Preissteigerungen bei Baumaterialien eben nicht so einfach bei den Kunden abladen. Preiserhöhungen seien zwar generell nachvollziehbar, denn kein Unternehmen könne erfolgreich arbeiten, wenn die Preise nicht auskömmlich sind. „Das heißt aber auch, wir alle müssen erforderliche Preissteigerungen an die Kunden weiterreichen können. Und dabei fühlen wir uns gerade allein gelassen. Denn wie sollen wir so bei mittel- bis langfristigen Baumaßnahmen vernünftig kalkulieren und vor allem bei bereits abgeschlossenen Verträgen nachträgliche Kostensteigerungen weitergeben? Verlässlichkeit in der Marktpartnerschaft sieht anders aus. Völlig egal, worin die Gründe für die teils massiven Preissteigerungen liegen“, so Michael Hilpert weiter. Er forderte unter anderem mehr Transparenz und Begründungen, um das Vertrauen nicht zu verspielen. Seinen Kollegen empfiehlt er: „Befristet Eure Angebote. Oder verseht sie zumindest mit einem Preissteigerungsvorbehalt. Eine weitere Option, kurzfristigen Preissteigerungen nicht tatenlos zusehen zu müssen, besteht darin, sich angebotsbezogen angefragte Einkaufspreise bis Projektabschluss zusichern zu lassen.“

Abzuwarten bleibt, wohin die Reise mittel- und langfristig geht und wie sich die Entwicklungen auswirken. Die steigenden Preise und das Ungleichgewicht in den Lieferketten stehen jedenfalls einer raschen Erholung der Wirtschaft von der Pandemie entgegen. Fest steht: Corona macht das Bauen teurer und dies gibt zu denken, da die Kapitaldecke bei Bauherren ebenso wie bei den Handwerksbetrieben dünner wird.

Freundlichst Ihre

Manja Dietz