

01.11.2021

Über die Kunst, aus dem Leeren zu schöpfen

Rohstoffmangel fordert Wirtschaft in der Region täglich neu heraus

Verstärkte Lagerhaltung, Abläufe umorganisieren, improvisieren und in den sauren Apfel beißen - drei hiesige Betriebe berichten, wie sie mit dem Rohstoffmangel und erhöhten Preisen umgehen.

Rohstoffmangel und -engpässe, gestörte Lieferketten, gedrosselte Produktion, explosionsartige Preissteigerungen, Protektionismus – seit Monaten bestimmen vor allem diese Schlagworte die Berichterstattung über die Auswirkungen des Coronavirus auf Industrie, Handel und Handwerk. Wie ein Damoklesschwert schweben die globalen Dominoeffekte im Zusammenhang mit der Pandemie und die dadurch veränderten Produktions-Rahmenbedingungen sowie die schwieriger gewordene Planbarkeit und die zahlreichen Imponderabilien über dem Alltag vieler Branchen weltweit.

Das spiegelt auch eine aktuelle Blitzumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) unter knapp 3000 deutschen Unternehmen im In- und Ausland wider. Demnach ist knapp die Hälfte der befragten Betriebe von Lieferengpässen oder Preissteigerungen bei Stahl betroffen, rund ein Viertel bei Aluminium. Fast jedes fünfte deutsche Unternehmen berichtet von einer angespannten Situation bei Preis und Verfügbarkeit von Kupfer. Ein Viertel der Befragten kann Holz nicht in ausreichender Menge oder nur zu deutlich höheren Preisen beziehen. Zwei von fünf Unternehmen konstatieren zudem eine schwierige Marktlage bei Kunststoffen.

Stahl, Aluminium, Kunststoff, Holz

Je nach benötigten Materialien ist die Situation in den einzelnen Branchen unterschiedlich angespannt. Am häufigsten nennen Maschinenbauer und Unternehmen der Metallindustrie Beschaffungsprobleme bei Stahl (85 Prozent) und Aluminium (39 Prozent Maschinenbau, 44 Prozent Metallindustrie). Auch das Baugewerbe ist betroffen und berichtet häufig von knapper Verfügbarkeit und hohen Preisen bei Stahl (72 Prozent) sowie bei Holz (46 Prozent) und Kunststoff (46 Prozent).

In der Fahrzeugindustrie sind neben Stahl (46 Prozent) auch Kunststoffe (46 Prozent) und Aluminium (27 Prozent) knapp und teuer. Knappe Vorprodukte in dieser Branche sind darüber hinaus vor allem Halbleiter. Die fehlende Verfügbarkeit von Kunststoffen, chemischen Rohstoffen und Vorprodukten macht derzeit vor allem der Chemieindustrie zu schaffen, während der Einzelhandel von Engpässen bei Lebensmitteln und Textilien spricht.

Verpackungsmaterial wird als Mangelware über alle Branchen hinweg benannt. Ebenfalls schwer – beziehungsweise nur sehr teuer – verfügbar sind laut DIHK-Umfrage auch Elektronikkomponenten.

Preisentwicklung gilt die größte Sorge

Nach den zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses vorliegenden Ergebnissen der aktuellen Konjunkturumfrage der IHK Trier rangiert auch in der Region die Sorge um die mittelfristige Entwicklung der Rohstoffpreise auf Platz eins bei den befragten Industrie-Unternehmen. Rund 77 Prozent der Betriebe benennen diesen Punkt als „zentrales Konjunkturrisiko“ für die kommenden zwölf Monate. Beinahe

ebenso gewichtig ist für sie mit 72 Prozent das Thema Fachkräftemangel, gefolgt von der Entwicklung der Energiepreise (40 Prozent).

Die Konjunkturrisiken wegen der Entwicklung der Rohstoffpreise sowie der Energiepreise schätzen die von der IHK Trier befragten Handelsbetriebe gleichwertig mit rund 51,5 Prozent ein. Im Handel dominiert das Problem des Fachkräftemangels (55 Prozent).

Als noch gravierender schätzt der Dienstleistungsbereich mit 62,5 Prozent den Aspekt des Fachkräftemangels ein. Die Sorge um die Entwicklung der Rohstoff- sowie der Energiepreise ordneten die in diesem Wirtschaftssegment Befragten mit jeweils 35 Prozent ein.

Heimische Rohstoffe sichern

Nach Einschätzung von Dr. Matthias Schmitt, IHK-Geschäftsführer Standortpolitik und Unternehmensförderung, wird das auch in den nächsten Monaten ein bestimmendes Thema für die Wirtschaft bleiben. „Während bislang viele Unternehmen ihre Produktion nach dem Just-in-time-Prinzip organisiert haben, kann ich mir vorstellen, dass künftig die Lagerhaltung in den Betrieben zunimmt.“ Wilfried Ebel, Leiter Verkehr und Digitalisierung bei der IHK Trier, richtet den Blick auch auf die regionale Rohstoffsicherung. „Sobald viel gebaut wird, was ja nach wie vor der Fall ist, brauchen wir auch die heimischen Rohstoffe. Deshalb ist es wichtig, frühzeitig die entsprechenden Flächen mit ihren Vorkommen in unserer Region zu sichern. Denn die Abbauverfahren haben einen langen Vorlauf, das Thema muss frühzeitig auf unterschiedlichen Ebenen gedacht werden.“

Lagerhaltung zahlt sich für Brosius Maschinenbau aus

Ein Unternehmer, dem die erst kürzlich um das Doppelte erweiterte Lagerkapazität in der Coronakrise nach eigener Beschreibung sehr geholfen hat, ist Thomas Brosius, Gründer und Inhaber der Brosius Maschinenbau und Stahlkonstruktionen GmbH im Industriepark Region Trier (IRT) in Föhren. Im Juni 2020 ist das Unternehmen mit seinen rund 100 Mitarbeitern innerhalb des IRT umgezogen und sitzt nun im Neubau, der in weniger als einem Jahr errichtet wurde – bestehend unter anderem aus einer 10 000 Quadratmeter großen Halle.

Eines der Kernstücke des neuen Werkshallen-Areals ist ein 54 Meter breites und neun Meter hohes Hochregallager, das Platz für 400 Paletten Bleche à drei Tonnen bietet. „Dieses Hochregallager hatten wir unabhängig von Corona geplant. In der Krise hat sich diese zusätzliche Lagerkapazität in Verbindung mit einer guten Liquidität des Unternehmens als äußerst hilfreich erwiesen“, erläutert Brosius.

„Was vor allem zu Beginn der Coronakrise für die Bevölkerung das Toilettenpapier war, ist bei uns der Stahl“, sagt er augenzwinkernd. „Im Frühjahr 2021 haben wir gekauft wie verrückt – vorrangig bei deutschen Händlern. Denn wir müssen aus dem Vollen schöpfen können.“

Folgen geschlossener Grenzen

1700 Tonnen Feinbleche habe der Betrieb 2020 für seine Produktion von hochwertigen Einzel- und Serienteilen aus Blech sowie komplexen Stahlkonstruktionen für die Anwendung im Sondermaschinen- und Anlagenbau verarbeitet.

Trotz guter Auftragslage sei das Geschäft im Mai/Juni 2020 „ein bisschen eingebrochen“. Wegen geschlossener Grenzen und der stark reduzierten Containerkapazitäten beziehungsweise geschlossener Häfen habe sich bei der Produktion ein Rückstau gebildet. „Wir haben mehr schlecht als recht versucht, vorzuproduzieren“, sagt Brosius. Bis vor Weihnachten sei es auf und ab gegangen. Dann hätten auch sie den Materialengpass zu spüren bekommen.

Von einem internationalen Stahlkonzern, der sie beliefert, habe man gehört, die Automobilindustrie habe „richtig viel eingekauft. Da bleibt dann für andere nichts mehr übrig“, sagt Brosius. Zudem kauften

inzwischen auch die Chinesen in Europa Material, anstatt es nach Europa zu verkaufen, was das Angebot zusätzlich verknappte.

Anfang dieses Jahres hätten zwei weitere Umstände die Situation auf dem Rohstoffmarkt deutlich verschärft. Aufgrund des heftigen Wintereinbruchs seien die Gleise der großen Stahlwerke in Salzgitter und Duisburg eingefroren, was einen 14-tägigen Zwangslieferstopp nach sich gezogen habe. Kurz darauf folgte wegen des im Suezkanal auf Grund gelaufenen Riesenfrachters „Ever Given“ die nächste Liefer-Blockade.

„Das hat reingehauen“, sagt Brosius.

Eng geworden sei es aber nicht allein beim Stahl und Aluminium. „Ob Verschraubungen, Kugellager, Motoren, Führungsschienen oder Magnetantriebe – wegen eingeschränkter Produktion, geschlossener Häfen und geringerer Containerkapazitäten in Asien kommt zu wenig nach.“

Kunden akzeptieren Preiserhöhung

Dass die Produktion bei Brosius nicht stillsteht, obwohl sie teilweise vier Monate lang auf Rohstoffe warten müssen, sei dem „sehr guten Netzwerk und einer relativ starken Marktstellung“ zu verdanken. „Wir haben unsere Standardlieferanten, die wir schnell und zuverlässig bezahlen und auf die wir uns daher verlassen können. Zudem kaufen wir bei mehreren Lieferanten zwischen, auch wenn das etwas teurer ist. Produktionsfähig zu bleiben, hat für uns oberste Priorität, wir kämpfen nicht um den letzten Cent. Unsere gute Liquidität, auf die ich als sehr vorsichtiger Unternehmer von jeher stark achte, kommt uns in diesen Krisenzeiten zugute.“

Die enorm gestiegenen Materialmehrkosten gebe man angepasst an die Kunden weiter. Allein im Zeitraum Oktober 2020 bis Mai 2021 betrug die Steigerung bei Stahlblechen 177 Prozent, bei Aluminiumblechen 128 Prozent und bei Edelstahlblechen sowie Kugellagern 75 Prozent. „Dafür verzichten wir schon mal auf das Berechnen der Konstruktions- oder Verwaltungskosten.“ Bisher akzeptierten die Kunden den Preisanstieg. Größeres Kopfzerbrechen bereitet dem 58-jährigen Unternehmer ohnehin ein anderes Thema: „Der Knackpunkt ist das Personal. Auch mit mehr Automatisierung, Digitalisierung oder künstlicher Intelligenz können wir den Mangel an Personal nicht ersetzen. Von daher sind wir dabei, neue Strategien für die Mitarbeiter-Rekrutierung zu entwickeln.“

Visioplanhaus: Kostensicherheit spielt zentrale Rolle

Dem partiellen Rohstoffmangel und nicht unempfindlichen Kostensteigerungen zum Trotz: Mit einem „blauen Auge“ davon gekommen ist nach Aussage des Prokuristen Christian Gerten auch das Generalbauunternehmen Visioplanhaus in Schweich-Issel. 2013 von Yasin Vural, Michael Diederich und Armin Wüstefeld gegründet, hat sich der Massivbauer mit seinen 21 Mitarbeitern längst einen Namen in der Region gemacht.

45 bis 50 private Häuser – 80 Prozent Einfamilien- und 20 Prozent Mehrfamilienhäuser – im Umkreis von rund 50 Kilometern errichtet das Unternehmen in einem durchschnittlichen Jahr. 39 Projekte sind es nach Auskunft Gertens im Coronajahr 2020 gewesen. Dies allerdings nicht wegen fehlender Rohstoffe, wie es die Vermutung nahelegt. „Wir konnten nicht alle Baustellen starten, weil die Behörden im Home-Office waren und die Bauanträge nicht so schnell bearbeitet wurden.“ Darüber hinaus sei das Neukundengeschäft mit dem ersten Lockdown für zwei Wochen weggebrochen.

Ein individuell auf die Kundenwünsche zugeschnittenes Komplettpaket von der Gebäudeplanung mit den hauseigenen Architekten über das Erstellen und Abwickeln des Bauantrags sowie die Bauausführung bis hin zur Schlüsselübergabe bietet Visioplanhaus seinen Kunden. Einen hohen Anspruch an Qualität hat sich das Unternehmen ebenso auf die Fahne geschrieben wie die Zusage, alle Kosten von Anfang an transparent offenzulegen.

Kostensicherheit spiele eine zentrale Rolle, erläutert Gerten. So verpflichtet sich das Unternehmen bei jedem Vertragsabschluss zu einer Festpreisgarantie. Doch wie geht das in Zeiten von Corona, wo die Rohstoffpreise teilweise explodiert sind? „Am Anfang haben wir Corona als Gefahr eingeschätzt, im

Laufe der Monate schließlich als Risiko, bei dem es abzuwägen gilt. Wir haben entschieden, an der Festpreisgarantie festzuhalten, da Kostenstabilität und Transparenz ein wichtiger Teil unserer Philosophie sind“, erklärt Gerten.

Leichte Entspannung beim Holz

Den gewaltigsten Preissprung in ihrem Bereich habe es bei Konstruktionsvollholz gegeben. Wurde vor der Coronapandemie 370 Euro für einen Kubikmeter aufgerufen, sei der Preis Mitte dieses Jahres innerhalb weniger Wochen auf mehr als 900 Euro pro Kubikmeter gestiegen. Gerten: „Zurzeit sinkt der Preis wieder leicht. In den USA ist er bereits um 50 Prozent gesunken.“

Für die Verknappung des Angebots und den darauf erfolgten Preisanstieg sei nicht ein einziger Grund verantwortlich.

„Es ist ein System von vielen kleinen Zahnrädchen, die ineinander greifen. Erst kam der Lockdown in Asien, dann gab es keine Container. Im Mai und Juni litt Kanada zudem unter einer großen Borkenkäferplage, sodass die USA nicht länger aus Kanada beziehen konnten und das Holz aus Europa importiert haben.“ Glücklicherweise brauche Visioplanhaus für den Bau seiner Häuser nur einen vergleichsweise kleinen Teil Holz, hauptsächlich für die Dachstühle.

Einen Materialengpass gebe es auch bei Baustahl und Dämmstoffen. „Zwischenzeitlich hatte sich dadurch der Stahlpreis verdoppelt, das pendelt sich gerade wieder ein.“

Im Großen und Ganzen seien die notwendigen Materialien „verfügbar“. „Auf den Baustellen hat sich das bisher kaum bemerkbar gemacht, da wir uns auf die langen Lieferzeiten eingestellt haben. Lediglich an zwei oder drei Baustellen mussten wir diesen Sommer wegen des Holz Mangels eine Pause von drei oder vier Wochen einlegen. Das ist schon lang.“

Betriebsabläufe neu organisiert

Dass das Unternehmen bislang vergleichsweise schadlos durch die Krise gekommen sei, macht Gerten vor allem an zwei Punkten fest. „Wir können auf ein breites, gut aufgestelltes Netzwerk aus Partnerunternehmen und Lieferanten zurückgreifen. Die langjährige und positive Zusammenarbeit, die gegenseitige Wertschätzung und der Stellenwert, den wir haben, machen es möglich, dass wir bisher stets an das notwendige Material herangekommen sind.“

Darüber hinaus bewähre sich eine gute Betriebsorganisation. „Wir haben uns auf die Situation ein- und Abläufe und Bauausführung teilweise umgestellt.“

So habe man beispielsweise bei den knapper gewordenen Dämmstoffen vieles vereinheitlicht. „Alle Bauherren verarbeiten inzwischen den gleichen Dämmstoff. So können wir uns mehr auf Halde legen.“ Für neue Aufträge gelte derzeit: Bauherren müssen sich auf ein halbes Jahr Vorlauf einstellen.

Einen Lichtstreif am Horizont mag Gerten durchaus sehen. „Man hat sich einerseits an die Situation gewöhnt. Andererseits ist es aber auch entspannter geworden. Die Lieferzeiten haben sich verkürzt, die Preise sind leicht gesunken.“ Bauchschmerzen bereitet indes auch ihm ein anderes Thema: „Ein Dauerbrenner ist der Facharbeitermangel. Das ist die Herausforderung für die Zukunft.“

Velopoint: Von Beginn an Hochkonjunktur

„Die Branche ist aus dem Tritt.“ Das sagt einer, der mit seinem Geschäftsführerkollegen und der Belegschaft seit der Coronakrise noch kräftiger in die Pedale treten und mindestens einen Gang höher schalten muss: 1988 hat Peter Düntzer gemeinsam mit Uwe Fries das Fahrradgeschäft Velopoint Trier eröffnet.

An Kunden, Nachfrage und Verkäufen hat es ihnen von Anfang an nicht gemangelt, wie sich Peter Düntzer erinnert: „Wir waren neu in der Branche, aber es ging immer nur bergauf. Als wir starteten, fing gerade das Mountainbike-Thema an. Das war der Motor für Innovationen, denn bis dato war das Thema Radfahren eher konservativ besetzt, und die Mountainbiker sind von jeher technikaffin.“

Dass sie als hochwertiger Vollsortimenter mit hoher Drehzahl fahren, ist also nichts Ungewohntes für die Radspezialisten. Zumal das Radfahren seit Jahren stetig höher auf der Beliebtheitskala klettert. Die Pandemie indes habe alles bisher Bekannte auf den Kopf gestellt.

Nachfrage überrollt Radbranche

Der Boom, der mit Beginn der Pandemie eingesetzt hat, habe Velopoint wie so viele Mitbewerber weltweit schlichtweg überrollt, beschreibt Düntzer. „2020 kamen wir morgens ins Geschäft und trafen vor der Tür auf eine Schlange von mindestens 15 Kunden.“ Vor allem E-Bikes seien gefragt gewesen wie nie zuvor. Dabei sei die sprunghaft angestiegene Nachfrage auf das spezielle Bestellwesen in seiner Branche gestoßen.

„Die Fahrrad-Industrie hat einen extrem langen Vorlauf. Unser Lieferant muss bei seinem Vorlieferanten ein Jahr im Voraus bestellen. Und wir bestellen immer Ende Juli, Anfang August für das kommende Jahr. Bei manchen Produkten stellt sich dann heraus, dass man zu wenig hat, bei anderen zuviel.“

90 Prozent Import aus Asien

Von „zuviel“ kann für das Jahr 2020 sicher keine Rede sein, wobei Düntzer sagt: „2020 konnten wir noch gut liefern, da waren bei unseren Lieferanten die Lager noch voll.“ 2021 habe er hingegen nur 80 Prozent der Bestellungen von 2020 bekommen. Inzwischen bestehe nicht allein bei Komplettträgern, sondern auch beim Zubehör beziehungsweise bei Ersatzteilen ein Engpass. „Es wird ja weltweit mehr Rad gefahren. Da trifft eine höhere Nachfrage auf ein geringeres Angebot. Denn mehr als 90 Prozent importiert unsere Branche aus Asien. Die entsprechenden Firmen sitzen in China, Malaysia, Singapur, Vietnam oder Japan.“

Die strengen und häufigen Lockdowns beziehungsweise die aus Hygieneschutzgründen heruntergefahrenen Personalkapazitäten in Asien spielten eine wesentliche Rolle für das stark reduzierte Marktangebot. So sitze beispielsweise in Malaysia das größte Shimano-Werk, dort werde aktuell aber nur mit 60 Prozent des Personals gearbeitet. „Zu Shimano gibt es keine Alternative. Nicht nur ich, sondern auch andere Fahrradgeschäfte kommen an denen nicht vorbei“, erläutert Düntzer.

Zubehör mit Lieferdatum 2024

So sind innerhalb kürzester Zeit nicht allein Bremsbeläge, sondern auch Reifen, Felgen, Rahmen, Federungen, Zahnkränze oder Kassetten zu äußerst begehrten Produkten geworden. „Im vergangenen November wollte ich Schläuche bestellen. Die konnte niemand liefern. Dafür gab es noch nie eine Lieferzeit, und jetzt liegt sie bei drei Monaten.“ Auf Ketten und Zahnkränze müsse man derzeit durchaus mehr als ein Jahr warten. Düntzer: „Immer häufiger wird Anfang 2024 als Lieferdatum angegeben. Bei uns rechnet niemand damit, dass sich die Lage 2022 normalisiert.“

In der Konsequenz müsse er seinen Kunden derzeit vor allem bei manchen Reparaturen und Inspektionen einen Korb geben. „Wir versuchen, akute Dinge möglichst schnell zu reparieren, planbare Dinge einzutakten und Inspektionen terminlich zu schieben.“ Die meisten Kunden zeigten Verständnis, schließlich bekämen die meisten mit, was auf dem Markt gerade los ist. „Spätestens, wenn sie es in einem anderen Fahrradgeschäft probieren, merken sie, dass die Situation derzeit überall gleich ist“, berichtet Düntzer.

Die vor allem wegen gestiegener Transportkosten etwas höheren Endpreise seien für die Kunden kein Thema. So seien etwa E-Bikes Anfang des Jahres im Schnitt 50 Euro teurer geworden, andere Räder kosteten 20 bis 30 Euro mehr. „Wer sich ein Rad für 2000 Euro kauft, den interessieren 50 Euro mehr nicht“, sagt Düntzer.

Auch wenn dem Unternehmen das Ausnahmejahr 2020 wirtschaftlich ein kleines Polster beschert habe und man 2021 wieder „auf gutem Vor-Corona-Niveau gelandet“ sei, hofft Düntzer auf etwas ruhigere Zeiten. „2020 ging personell über das Limit hinaus. Unsere Mitarbeiter sind auf dem Zahnfleisch gegangen. Damit uns das Personal nicht wegläuft, haben wir Anfang 2021 ein bisschen die Bremse gezogen und die

Öffnungszeiten so geändert, dass unsere Mitarbeiter am Vormittag ohne Kundenansturm ihre Arbeit in der Werkstatt beziehungsweise am Computer erledigen können. Über Beratungstermine versuchen wir den Ansturm besser zu steuern.“