

Baumaterialien sind knapp und werden teurer

Text **Raphael Briner**

Das Ende der Coronakrise scheint absehbar zu sein, weshalb die weltweite Konjunktur anzieht. Das ist einer der Gründe für den Mangel an Rohstoffen in der Baubranche, der Lieferschwierigkeiten und damit Preiserhöhungen zur Folge hat. Wie wirkt sich das bei den Kreativen am Bau aus? Die «Applica» hat sich bei einem Unternehmer und drei Herstellern/Lieferanten umgehört.



Gipserunternehmer
Martin Klossner trifft bei den Kunden oft auf Verständnis und Kompromissbereitschaft.
(Bild: SMGV)

Die Lack- und Farbenindustrie hat schon Mitte März Alarm geschlagen. Sie stehe aufgrund von Preiserhöhungen bei Rohstoffen unter enormem Druck, schrieb ihr Verband VSLF in einer Medienmitteilung. Der Grund ist eine Knappheit der Materialien. Unterdessen haben die Medien das Thema aufgegriffen, das viele Zweige der Baubranche betrifft.

Unter den Kreativen am Bau sind die Gipser-Trockenbauer tendenziell stärker betroffen als die Maler, weil die Ausübung ihres Handwerks mehr Material benötigt. Martin «Tinu» Klossner, Gipserunternehmer aus Burgdorf BE und ehemaliges Mitglied des SMGV-Zentralvorstands, äussert sich zum Thema:

«Applica»: Herr Klossner, welche Materialien sind von Engpässen betroffen?

Martin Klossner: Mit abnehmender Knappheit: Hartschaumdämmstoffe, vor allem PIR, Metallprofile, Gipsplatten und Fassadenputze, vor allem pastöse.

Kommt es zu Bauverzögerungen?

Ja. Bei einer Aussenwärmedämmung wurde ich schon zweimal kurzfristig vertröstet. PIR-Dämmplatten werden nur «häppchenweise» geliefert. Die betreffende Fassade wird mit 6 bis 7 Wochen Verspätung fertig werden. Das hoffe ich wenigstens!

Wie reagieren die Bauherren?

Sie sind konsterniert, reagieren jedoch mit Verständnis. Da wir belegen können, dass wir das Material rechtzeitig

bestellt haben, drohen sie nicht mit Konsequenzen.

Spüren Sie Preiserhöhungen?

Bei Dämmplatten bis zu 35 Prozent, bei Metallprofilen oder Materialien mit Holz als Rohstoff sogar bis zu 70 Prozent. Bei den Verputzen befinden wir uns noch im einstelligen Prozentbereich.

Können Sie diese Mehrkosten an die Kunden weitergeben?

Das kommt auf die Art des Werkvertrags an. Gemäss SIA-Norm 118 haben wir teilweise die Möglichkeit, belegte Preiserhöhungen weiterzugeben. Ich habe

«Wir müssen wieder weitsichtiger planen und bestellen»

Martin Klossner

aber auch schon Ausschreibungen erhalten, in denen explizit eine Preis- wie auch Termingarantie aufgrund der heutigen Situation eingeschlossen wurde.

Wie reagieren die Kunden, wenn Sie Mehrkosten geltend machen?

Unterschiedlich. Die meisten haben Verständnis und helfen mindestens teilweise mit, Preiserhöhungen auszugleichen.

Wenn die Kunden nicht mitmachen, wie stellen Sie sicher, dass Ihr Unterneh-



Im Trockenbau sind vor allem die Preise für Metallprofile markant gestiegen. Wegen des Rohstoffs Papier sind aber auch die Gipskartonplatten betroffen. (Bild: SMGV)

men finanziell nicht zu fest leidet?

Gute Frage! Ich beiße in den sauren Apfel und zehre von meinen Reserven! Da im Gipsbereich der Materialanteil 25 bis 30 Prozent beträgt und gottlob nicht alle Materialien gleichermassen von den Preiserhöhungen betroffen sind, ergeben sich für uns durchschnittlich 1 bis 2 Prozent weniger Gewinn.

Gehen Hersteller und Lieferanten auf die Situation Ihres Unternehmens ein?

Wie die Kunden reagieren nicht alle gleich. Bei Standardprodukten kann man in der Regel ohne Kostenfolge die Lieferungen stornieren. Oft ist es aber so, dass andere Lieferanten, die als Alternative zur Verfügung stünden, auch Schwierigkeiten haben, gleichwertiges Material zu liefern. Diverse haben ihre Lieferbedingungen so angepasst, dass man bei Nichteinhaltung von Terminen keine juristischen Möglichkeiten hat, Forderungen etwa nach Entschädigung zu stellen.

Was ist Ihre Empfehlung an die Unternehmerkollegen und -innen?

Wir müssen wieder weitsichtiger planen und bestellen! Wir sind oder waren es uns gewohnt, dass das Material innert 1 bis 3 Tagen geliefert werden kann. Das hat sich markant geändert.

Wie haben Sie darauf reagiert?

Ich habe angefangen, grössere Materialmengen viel früher zu bestellen. Eine Gefahr ist auch, dass kurzfristige Änderungen seitens der Architekten oder

Bauleitungen dazu führen, dass bei Arbeitsbeginn zwar Material auf der Baustelle vorhanden ist, jedoch das falsche. Deshalb meine Empfehlung: Frühzeitige Materiallieferungen mit der Bauleitung absprechen und von dieser bestätigen lassen.

Enorm gestiegene Nachfrage

Doch was sind eigentlich die Gründe für die Rohstoffknappheit und damit den Materialmangel? Die Hersteller nennen als Grund die wegen des konjunkturel-

len Aufschwungs gestiegene Nachfrage – vor allem in China, aber auch weltweit inklusive Schweiz – oder den Ausfall eines Rohstofflieferanten für PIR- und XPS-Dämmstoffe durch «höhere Gewalt».

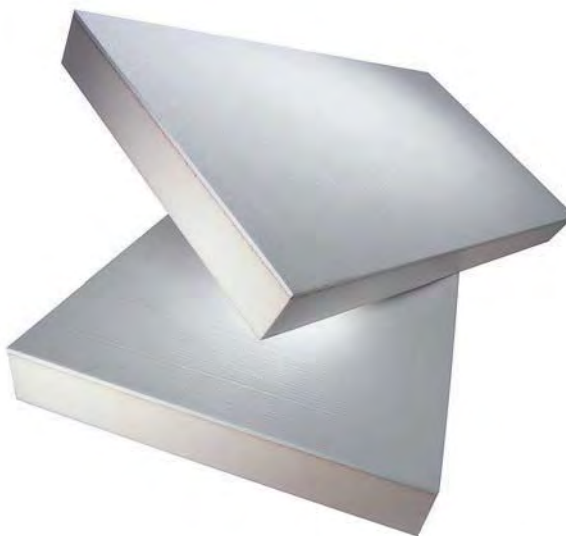
Im Bereich Metallprofile ist die Entwicklung nicht überraschend aufgetreten. «Wir wussten schon im August/September 2020, dass es zu einer Verknappung kommen wird», sagt Yves Speidel, der Geschäftsführer der Protektor Profil GmbH. Ein Aspekt sei der Transport. Es stünden nicht genügend Laderaum

Empfehlungen für Unternehmer im Umgang mit Materialknappheit

Während bei bereits mit den Bauherren abgeschlossenen Werkverträgen wenig zu machen ist, ist es im Hinblick auf künftige Werkverträge sehr empfehlenswert, schon in der Offerte einen schriftlichen Vorbehalt (zum Beispiel «Die Preise unterstehen einer allfälligen Teuerung») anzubringen. So können allfällige Preiserhöhungen aufgefangen werden. Eine weitere Möglichkeit ist es, die Angebote allenfalls zu befristen und sich vom Lieferanten den Preis bis zur Vollendung eines bestimmten Bauvorhabens zusichern zu lassen. Der SMGV hat hierzu ein Merkblatt erarbeitet, das auf der Website www.smgv.ch zu finden ist unter Politik & Recht → Recht → Dokumente → Merkblätter Werksvertragsrecht → Preiserhöhungen und Lieferengpässe 26.3.2021.

Der Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten (VSSM) mit Sitz im gleichen Gebäude wie der SMGV hat für seine ebenfalls von Materialknappheit betroffenen Mitglieder Empfehlungen ausgearbeitet, die allgemein nützlich sind. Er rät in der aktuellen Situation von der Zusage von Fixpreisen und verbindlichen Terminen ab. Besser ist es, den Termin für die Ablieferung des Werks so zu vereinbaren, dass es sich nicht um einen bestimmten Verfalltag handelt, sondern dass er zum Beispiel abhängig gemacht wird vom Zeitpunkt der Lieferung des benötigten Materials. Teuerungsbedingte Unternehmer-Mehrkosten lassen sich durch die Vereinbarung der Anwendbarkeit der Art. 64 ff. SIA-Norm 118 gegebenenfalls abwenden. Möglich ist auch, bei Standardprodukten den eigenen Lagerbestand zu erhöhen, eventuell durch alternative Materialien. Nützlich kann ein offenes Gespräch mit dem Kunden sein über Lösungsansätze wie Anpassungen im Terminplan oder auch die Ausführung der Arbeiten in Etappen.

«Höhere Gewalt» ist ein Grund dafür, dass XPS- und PIR-Dämmstoffe knapp geworden sind. (Symbolbild: Saint-Gobain Weber AG)



und Chauffeure zur Verfügung, um die Ware zu befördern, sagt Speidel. Protektor hat darauf reagiert, indem sich die Firma frühzeitig Metallprofile bis ins 3. Quartal 2021 sicherte. Sie steht mit Generalunternehmen, Planern und Bauleitern in engem Kontakt, damit Objekte ausgeführt und Termine eingehalten werden können. Trotz dieses «planerischen Vorausdenkens» seien Preiserhöhungen unausweichlich, sagt der Geschäftsführer. «Doch meistens ist allen klar, dass das Bauen im Moment etwas teurer wird.»

Speidel sagt, dass man bereits gegen Ende 2020 die Kunden auf die Situation aufmerksam gemacht und sie dazu ermuntert habe, Objekte so zu planen, dass Protektor ein Pufferlager für sie aufbauen und dadurch termingerecht liefern kann. Leider sei er damit nicht überall auf offene Ohren gestossen, denn nicht jeder Gipser verstehe die Ursachen des Mangels.

Dennoch: Gemäss Speidel kann das Unternehmen seine Kunden derzeit im gewünschten Umfang rechtzeitig mit Profilen und Gipskartonplatten bedienen. Und: «Wir sind im Dialog mit den Unternehmern.»

Papier für Gipsplatten betroffen

Thomas Breu, der Geschäftsführer der Rigips AG, bestätigt, dass die Rohstoffknappheit in erster Linie Metall betrifft, das bei Ständern und Zubehören im Trockenbau in grossem Umfang zum Einsatz kommt. «Zusätzlich sind aber auch

Papier und Energie stark betroffen, nicht unbedeutende Komponenten in der Herstellung einer Gipskartonplatte.»

Als Hersteller sei sein Unternehmen bestrebt, das Beste für die Kunden im Rahmen der verfügbaren Mengen zu realisieren, sagt Breu. Zurzeit seien aber die verfügbaren Mengen in ganz Europa nicht genügend, also gebe es als Konsequenz auch Knappheit in der Schweiz.

Rigips hat Preissteigerungen nur verzögert an die Kunden weitergegeben. «Damit wollten wir den Schwierigkeiten, welche die Unternehmen bei der Weiterverrechnung haben, ein Stück weit Rechnung tragen». Die Erhöhung der Rohstoffpreise sei im Bereich Metall allerdings so exorbitant, nämlich um mehr als das Doppelte seit Ende 2020, dass dies nunmehr nur noch beschränkt möglich sei, stellt der Geschäftsführer klar.

Erste Lieferschwierigkeiten bei Putz

Kommen wir zur verputzten Aussenwärmedämmung: «Die exorbitanten Preiszuschläge bei den Rohstoffen für Dämmmaterialien stellen auch uns vor grosse Herausforderungen», stellt Marcel Koller, Mitglied der Geschäftsleitung von Saint-Gobain Weber, fest. Auch die Putze blieben von der Rohstoffknappheit nicht verschont. Es gebe erste Lieferschwierigkeiten und darum seien in diesem Bereich seitens der Lieferanten von Saint-Gobain Weber Preiserhöhungen angekündigt worden. «Wir haben bislang davon absehen können, diese weiterzu-

geben, weil Entwicklung und Produktion in der Schweiz angesiedelt sind», sagt Koller. Die Abteilung Forschung & Entwicklung sowie das Produktmanagement hätten die technischen Grundlagen erarbeitet, damit die Produkte verfügbar blieben. «Jedoch können wir nicht ausschliessen, dass wir bei den Preisen handeln müssen», sagt Koller.

Seit Beginn der Krise arbeitet eine interne Task Force von Saint-Gobain Weber daran, die Zusammenarbeit mit den Kunden sicherzustellen. Ziel sei es, erklärt Koller, «dass diese stets orientiert bleiben und die Belieferung termingerecht erfolgt». Eine weitere Massnahme ist es, Effizienz und Flexibilität zu steigern, um die Preiserhöhungen nicht 1:1 an die Kunden weitergeben zu müssen.

Hamsterkäufe sind nicht sinnvoll

Diese Aussagen zeigen: Die Situation ist nicht nur für Handwerksbetriebe, sondern auch für Hersteller schwierig. Sie beweisen zudem, dass es beide Seiten – teilweise auch dank des Verständnisses der Bauherren – bislang schaffen, mit geeigneten Massnahmen den Druck etwas zu mindern.

Das Schlusswort gehört Gipserunternehmer Martin Klossner. Wie gesagt, rät er seinen Kollegen, Materialbestellungen beziehungsweise -lieferungen wieder längerfristig zu planen. Aber: «Man muss aufpassen, dass man nicht zum Hamsterkäufer mit eigenem Lager wird. Die Zeiten werden sich hoffentlich bald wieder normalisieren.» ■