

HANDWERK

Lange Lieferzeiten und teurer Einkauf

Materialmangel und Preiserhöhungen durch Lieferanten: Die schwierige Lage in der Branche hat Auswirkungen auf Betriebe und Endkunden

VON WOLF-DIETER RETZBACH

KREIS LUDWIGSBURG. Kauft der Schreinermeister und Holztechniker Michael Vöhringer am Markt etwa einen Quadratmeter Spanplatte, zahlt er heute etwa sechs Euro dafür. Vor der Coronakrise waren es rund vier Euro – der Preis für Spanplatten hat sich in den vergangenen beiden Jahren drastisch erhöht, ebenso wie anderes Material. Teilweise ist es um bis zu 50 Prozent teurer geworden. Spanplatten sind nur eines von vielen Beispielen, wie sich Preise im Handwerk erhöht haben.

Vöhringer leitet zusammen mit Peter Dieterich die Bau- und Möbelschreinerei Kirnbauer im Ludwigsburger Stadtteil Pflugfelden. Zwar bekomme der Betrieb weiter Material, „aber es wird im Einkauf ständig teurer“. Das schlage sich auf die Endpreise für Kunden nieder: „Unsere Möbel werden teurer.“

Außerdem gebe es längere Lieferzeiten: „Was früher in vier Wochen da war, braucht jetzt acht Wochen“, sagt Vöhringer. Ein Beispiel: Sein Handwerksbetrieb montiert auch Türen – bis die aber geliefert werden, dauere es „doppelt so lange wie vor zwei Jahren“. Die Gründe: „Der Bauboom und Produktionsschwierigkeiten bei den Herstellern, die wegen Corona nicht mehr über so viele Rohstoffe verfügen.“ Türen würden nicht auf Lager gelegt, weil diese nur auftragsbezogen bestellt werden könnten.

Dagegen sei das Lager mit anderen Materialien gefüllt worden, um lange Lieferzeiten zu umgehen und bei Engpässen weiterarbeiten zu können. Auch das verursache Mehrkosten: „Wir finanzieren Materialien vor, die wir noch nicht mal verkauft haben“, so Vöhringer. Die Materialbeschaffung sei schwieriger geworden: Habe er früher für einen Auftrag Material bestellt, sei es zum Großteil von einem Lieferanten gekommen. „Mittlerweile muss ich bei vier verschiedenen Lieferanten bestellen.“ Im Handwerk, sagt der 49-Jährige, „ist der Aufwand größer geworden für das gleiche Ergebnis wie vorher“. Kunden müssten derzeit acht bis zwölf Wochen nach Erteilung des Auftrags warten, bis sie ihr Möbelstück haben.

Auch die Firma Strobel spürt den Materialmangel stark. „Wir haben viele Aufträge, die wir aber nur schwer abarbeiten können, weil uns das Material fehlt“, sagt Glasermeisterin und Ausbilderin Lena Strobel. Ihre Schwester Laura und ihr Vater Jörg führen den Ludwigsburger Fachbetrieb für Glas, Fenster und Metallbau. Er ist wie die Schreinerei Kirnbauer und acht weitere Meisterbetriebe im 1976 gegründeten Arbeitskreis Ludwigsburger Handwerker vernetzt.

Über die schwierige Lage am Markt sagt Lena Strobel weiter, dass Arbeiten nicht fertiggestellt werden könnten, weil beispielsweise Motoren für Rollläden oder Schalter zum Bedienen der Rollläden fehlten. „Wir hatten lange auch Schwierigkeiten mit Glaslieferungen. Teilweise mussten wir doppelt oder dreifach so lange auf eine Scheibe warten wie

üblich.“ Zudem erhöhten Lieferanten ihre Preise, das betreffe alle Bereiche – vom Glas, Holz und Kunststoff über Beschlagsteile und Schrauben bis zu Dichtstoffen. Strobel: „Das macht das Kalkulieren der Angebote erheblich schwieriger.“ Beispiel Stahl, der als Verstärker in Kunststofffenstern verbaut ist: „In diesem Bereich ist der Preis in einhalb Jahren um 250 Prozent gestiegen.“ Kunden fragten „natürlich nach, wieso jetzt ein Fenster so viel teurer ist wie noch vor ein bis zwei Jahren“. Bei größeren Objekten wisse man frühzeitig „auf eventuelle Preiserhöhungen“ hin; ansonsten „versuchen wir, unsere Angebotspreise zu halten“, so Strobel.

Weil es derzeit länger dauere, bis Einzelteile geliefert werden, und weil die Produktion eines Fensters bis zu sechs Wochen dauere, müssten Kunden auch länger auf ein neues Fenster warten – im Schnitt drei Monate, „aktuell eher mehr“, sagt die Glasermeisterin. Bei Reparaturen komme ein Handwerker in zwei bis drei Wochen, in Notfällen auch schneller.

Auch Kunden der Firma Rolladen Friedrich, ein Fachbetrieb in Löchgau, müssen derzeit länger warten – aus verschiedenen Gründen, die nun alle zusammengekommen sind: Personalmangel (siehe Artikel rechts), mehr Aufträge in der Coronazeit, Materialmangel, Lieferengpässe. Und, wie Regine Friedrich sagt, nicht zu vergessen „der immer höhere bürokratische Aufwand für Betriebe, immer mehr Regeln und Vorgaben durch den Gesetzgeber, nicht nur, aber auch in der Coronazeit“.

Regine Friedrich, erste Vorsitzende der Unternehmerfrauen im Kreis Ludwigsburg, ist kaufmännische Angestellte in dem Betrieb, den ihr Mann Jörg als Geschäftsführer leitet – in einer schwierigen Zeit. Beispiel Lieferengpässe: Im Juni 2021 bestellte das Ehepaar für Juli Rolladenmotoren für eine Baustelle – geliefert wurden sie erst im September. Beispiel Materialmangel: „Kleine Komponenten, die fehlen, stoppen die ganze Lieferkette“, sagt Friedrich. So sei das beispielsweise bei Fenstern und Markisen. Oder bei Komponenten, mit denen das Gewebe von Insektenschutzgittern beschichtet werde: Weil die bei einem Vorlieferanten gefehlt hätten, habe das den gesamten Prozess verzögert.

Bei Reparaturen gebe es Wartezeiten „von mindestens drei bis vier Wochen“, außerdem würden nur noch Bestandskunden bedient, so Friedrich. Die Montage sei früher nach sechs bis acht Wochen beendet gewesen, jetzt dauere sie bis zu einem halben Jahr – wegen all der Probleme in der Branche, aber auch die Witterung spiele hier natürlich eine Rolle.

Lange Wartezeiten widersprechen dem Ethos des Handwerksbetriebs, sagt Friedrich: „Wir sind Dienstleister, das ist unsere Grundeinstellung. Erteilte Aufträge möchten wir zügig abwickeln.“ Doch die schwierigen Bedingungen derzeit „können wir nicht beeinflussen. Das macht die Arbeit schwierig“.

„Kleine Komponenten, die fehlen, stoppen die ganze Lieferkette.“

Regine Friedrich
Erste Vorsitzende der Unternehmerfrauen im Kreis Ludwigsburg



Michael Vöhringer in der Werkstatt der Ludwigsburger Schreinerei Kirnbauer, die er zusammen mit Peter Dieterich führt.

Foto: Andreas Becker

„Die Industrie ist ein zu starker Konkurrent“

Lena Strobel macht auf der Ausbildungsmesse in Ludwigsburg häufig eine Erfahrung: Viele der jungen Besucher dort „wissen gar nicht, dass es den Beruf des Glasers gibt oder was ein Glaser wirklich macht. Und natürlich bewirbt sich niemand auf eine Ausbildung in einem Beruf, den man nicht kennt.“

Strobel ist Glasermeisterin und Ausbilderin in der 1931 gegründeten gleichnamigen Glaserei in Ludwigsburg. Zwar habe der Betrieb derzeit genug Lehrlinge. Aber: „Uns hat es lange an guten Auszubildenden gefehlt. Und das wird auch wieder so werden.“ Denn nicht nur sei der Glaserberuf zu unbekannt, sondern das Image des Handwerks allgemein nicht allzu gut, „die Arbeit zu schwer, der Lohn zu gering. Viele Jugendliche möchten studieren oder gehen in die Industrie“. Letztere, sagt Strobel, „ist ein zu starker Konkurrent. So viel Lohn können wir im Handwerk nicht bezahlen.“

Strobel macht sich Sorgen um die Zukunft: „Wir sind nur noch ein paar Jahre personell gut aufgestellt.“ Dann gingen „nacheinander“ immer mehr langjährige Mitarbeiter in Rente. „Aber gut ausgebildeter Nachwuchs fehlt dafür.“

Dieses Problem sieht auch Michael Vöhringer auf seinen Betrieb zukommen: Gehen Mitarbeiter in Rente, wird es schwierig, die Stellen mit qualifizierten Nachfolgern zu besetzen. Auf eine Ende Januar in der Zeitung geschaltete Stellenanzeige sei bisher nur wenig Resonanz gekommen. Vöhringer braucht derzeit ohnehin einen Mitarbeiter mehr, weil es so viele Aufträge gibt: „Wir sind zehn bis zwölf Wochen im Voraus ausgebucht.“ Die Schreinerei arbeite viel im Privatbereich und Innenausbau und nicht mit Subunternehmern zusammen, „wir brauchen gute eigene Leute. Aber die Guten sind alle schon versorgt“, so Vöhringer.

Hinzu kommt die laut dem Schreinermeister zu kurze

Verweildauer von Lehrlingen in der Firma. Die meisten jungen Leute sähen eine Ausbildung im Handwerk „als Sprungbrett, sie gehen danach weg, weil sie studieren, sich schnell weiterbilden oder auf die Meisterschule gehen wollen“, so Vöhringer. Ein aktueller Azubi im zweiten Lehrjahr etwa wolle nach seiner Ausbildung ein holztechnisches Studium machen, „weil er zu wenig Verdienstmöglichkeiten und Perspektiven im Handwerk sieht“.

Doch manche gingen auch den umgekehrten Weg – Bewerber um eine Lehrlingsstelle, die nach dem Studium „nicht in einem trockenen Bürojob, sondern mit den eigenen Händen arbeiten wollen, die jeden Tag etwas erschaffen und kreativ sein wollen“, so Vöhringer.

„Die Möglichkeiten im Handwerk sind riesig“, sagt auch Regine Friedrich von der Firma Rolladen Friedrich in Löchgau. Doch habe das Handwerk „nicht den Stellen-

wert, den es verdient, es wird oft abschätzig betrachtet.“ Ein gesellschaftliches Umdenken sei nötig; dazu gehöre auch, Schüler auf handwerkliche Berufe hinzuweisen und vorzubereiten – was laut Friedrich vor allem in Gymnasien aber zu wenig geschehe.

Ihrer Firma fehle „eindeutig“ passendes Personal, „seit zehn Jahren schon“, sagt Regine Friedrich: „Es ist sehr schwierig, Fachkräfte zu bekommen.“ Vor fünf Jahren arbeiteten vier Monteure in dem Betrieb, jetzt sind es zwei – und das in einer Zeit, in der es deutlich mehr Aufträge als vor Corona gebe. Weil die Suche nach Fachkräften seit Längerem erfolglos ist, muss Geschäftsführer Jörg Friedrich (Regine Friedrichs Ehemann), eigentlich mit Büro- und Beratungsarbeit ausgelastet, auch selbst mit auf Baustellen.

Aber der Mann kennt sich ja auch aus – der 52-Jährige ist Meister im Glaserhandwerk, im Rollladen- und im Jalousienbau. (wd)

Sparkassenversicherung weitet trotz Corona Geschäft aus

STUTTGART. Ungeachtet der Coronapandemie hat die Sparkassenversicherung (SV) im vergangenen Jahr ihr Geschäft ausgebaut. Der aus eigener Sicht größte Regionalversicherer im Südwesten nahm rund 3,89 Milliarden Euro Beiträge ein, das war ein Plus von fast zwölf Prozent, wie Vorstandschef Andreas Jahn gestern mit Hinweis auf vorläufige Zahlen berichtete. „2021 war für uns ein durchaus erfolgreiches Jahr“, sagte er.

Jahn betonte, dass viele Unweterschäden erhöhte Aufwendungen auslösten. Der Versicherer gab für Schäden im vergangenen Jahr gut 1,5 Milliarden Euro aus, das war über ein Drittel (35,5 Prozent) mehr als im Vorjahr. Die Winterstürme, die in den zurückliegenden Tagen auch in Baden-Württemberg Schäden angerichtet hatten, schlugen bei der SV mit 20 Millionen Euro zu Bu-

che. „Damit sind wir im Vergleich zu anderen Bundesländern unterdurchschnittlich betroffen“, sagte Jahn. „Die Ertragslage ist trotz des Schadenaufkommens recht positiv.“

Der Konzerngewinn nach Steuern bezifferte er mit 64 Millionen Euro, es handele sich um einem bereinigten Wert, das es sogenannte Bewertungsunterschiede beim Neuordnen von Rückversicherungsverträgen gab. Ohne diesen Effekt lag der Jahresüberschuss bei 111 Millionen Euro (Vorjahr: 60,1 Millionen). Die Pandemie habe auch zu positiven Entwicklungen geführt, so Jahn. „Da viele Menschen zu Hause gearbeitet haben, sind die Schäden durch Einbruch und Diebstahl leicht zurückgegangen.“ Die Mitarbeiterzahl blieb im Jahresvergleich mit etwa 5000 stabil. SV-Eigentümer sind zu 100 Prozent die Sparkassen. (lsw)

LBS kommt gut durch Krise

Bausparkasse legt bei Kreditauszahlungen zu - Neugeschäft sinkt aber

STUTTGART. Die LBS Südwest profitiert vom anhaltenden Wunsch nach Wohneigentum. Die Kreditauszahlungen der Landesbausparkasse legten im vergangenen Jahr noch einmal minimal auf 1,78 Milliarden zu, wie Vorstandschef Stefan Siebert gestern in Stuttgart mitteilte. Die Objekte seien vielerorts knapp, die Preise hoch und damit auch die Anforderungen an das benötigte Eigenkapital. „Gerade vor dem Hintergrund leicht steigender Zinsen tritt langfristige Zinssicherheit in der Finanzierung wieder stärker in den Vordergrund.“

Die LBS Südwest ist in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz aktiv. Das Unternehmen sei bisher gut durch die Krise gekommen, sagte der Vorstandschef. Das Neugeschäft hingegen ging erneut zurück. Der Einbruch war aber nicht mehr so stark wie 2020. Im zurückliegenden Jahr wurden 122378 neue Verträge mit einem Bruttovolumen von 8,73 Milliarden Euro abgeschlossen. Über 90 Prozent der Verträge seien sogenannte Finanzierertarife gewesen, die ganz konkret auf den Erwerb von Wohneigentum abzielten.

In Zeiten steigender Immobilienpreise legen auch die durchschnittlichen Bausparsummen der Kunden kräftig zu. Aktuell lag sie im Januar bei über 90000 Euro, wie Vertriebsvorstand Jörg Leitolf mitteilte. 2021 waren es etwa 71000 Euro und im Vorjahreszeitraum 64000 Euro.

711 (2020: 740) Mitarbeiter zählte das Institut Ende 2021. Das vorläufige Betriebsergebnis wurde mit 22 Millionen Euro angegeben. Damit belief es sich in etwa auf Vorjahresniveau. Die LBS Südwest ist die größte der acht deutschen Landesbausparkassen. (lsw)

IMMOBILIEN

Mehr Wohnbau genehmigt

STUTTGART. Im Südwesten haben Verwaltungen 2021 mehr Anträge für den Bau von neuen Wohnungen freigegeben. Es wurden Pläne für 47367 Wohnungen in Neubauten genehmigt – im Jahresvergleich ein Plus von acht Prozent, wie das Statistische Landesamt gestern mitteilte. Die Baufreigaben für Einfamilienhäuser gingen dabei um zwei Prozent zurück. Wohnungen in neugebauten Zwei- und Mehrfamilienhäusern standen hingegen besonders hoch im Kurs. Mit 6064 Wohnungen wurden etwa 22 Prozent mehr in Zweifamilienhäusern angemeldet als noch 2020 zuvor. Die Zahl der genehmigten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern stieg auf 28474 (plus zehn Prozent). (lsw)