

Wie lange dauert's, und wie teuer wird's?

Preise für Rohstoffe auf Rekordniveau, Verfügbarkeit von Material teilweise nicht vorhanden – Die Baubranche kämpft trotz guter Auftragslage um jeden Baufortschritt.

TEXT: SONJA MESSNER UND CHRISTOPH HAUZENBERGER

Wer hätte das gedacht? Nachdem die Baubranche das erste Corona-Jahr mit nur kleinen Schrammen überstanden hat, prognostizierten viele den großen Auftragseinbruch ab 2021. Dieser scheint aktuell jedoch in weiter Ferne – im Gegenteil, die Baubranche brummt, auch der Investitionsprämie sei Dank. Und auch die Ausführenden sind weiterhin gut ausgelastet. Zum Teil müssen auch schon wieder Aufträge abgelehnt werden, wie man von einigen Seiten hört. Was zu gut klingt, um wahr zu sein, ist es auch. Denn nun könnten andere, aus der Krise resultierende Effekte die Branche hart treffen. Rohstoffpreise gehen seit Wochen

durch die Decke, es kommt zu Lieferengpässen bei Materialien, und dort, wo geliefert werden könnte, fehlen teilweise die Möglichkeiten.

Wenn es nur eine Sache wäre

Gleich mehrere Warengruppen sind derzeit von drastischen Preiserhöhungen betroffen. Die Gründe dafür sind vielschichtig. Der Wirtschaftsaufschwung in China und ein Mangel an Frachtcontainern, Corona-bedingte Produktionsengpässe, Produktions- und Lieferausfälle durch den heftigen Wintereinbruch in den USA, die übliche saisonale Steigerung der Nachfrage und auch die ankurbelnden Effekte der Investitionsprämie machen sich bemerkbar. „Aktuell ist es eine unglückliche Verkettung der Umstände. Jedes Element für sich allein hätten wir wahrscheinlich gar nicht bemerkt“, bestätigt auch Stefan Graf, CEO des Bauunternehmens Leyrer + Graf. Doch so trifft es produktübergreifend fast alle Hersteller und damit auch die Verarbeiter der Baubranche gleichermaßen.

Stahlharter Preistreiber

Den Anfang in Sachen Preisexplosion machte Stahl. So lag beispielsweise der Großhandelspreisindex von Eisen und Stahl laut Statistik Austria im März um 30,9 Prozent über dem Durchschnittspreis von 2020. Daraus ergaben sich wiederum Preissteigerungen für Betonstahl um mindestens 35 bis 40 Prozent

Erwarten Sie angesichts der aktuellen Situation eine Steigerung der Baukosten?



Quelle: Lesenumfrage Ö. Bauzeitung

allein im ersten Quartal 2021. Im Gespräch mit unserem Schwestermagazin „Metall“ berichtet Metalltechnik-Bundesinnungsmeister Harald Schinnerl sogar von Preiserhöhungen um bis zu 80 Prozent. Auch die Verfügbarkeit sei momentan katastrophal: „Die Lieferzeiten verdoppeln oder verdreifachen sich“, so Schinnerl. Weil sich große, liquide Firmen mit Stahl eindecken, verknappe sich das Angebot zusätzlich und die Preise würden weiter in die Höhe getrieben. Diese Steigerungen resultieren einerseits daraus, dass China vom Stahlexporteur zum -importeur wurde, sowie aus der Knappheit an Schrott, der einen wesentlichen Bestandteil von neu erzeugtem oder recyceltem Stahl darstellt.

Für Arno Sorger, Präsident des Österreichischen Stahlbauverbands, ist das Argument des gestiegenen Schrottpreises aber nur ein Teil der Wahrheit: „Ich glaube, dass es auch mit preispolitischen Maßnahmen, um nicht zu sagen, mit Spekulation am Markt zu tun hat.“ Hinzu kommt eine erhöhte Nachfrage, mit der teilweise nicht gerechnet wurde, die die Preise nochmals antreibt.

Quer durch die Warengruppen

Ähnliche Preisentwicklungen lassen sich auch bei anderen Rohstoffen beobachten. Egal ob Epoxidharze, Polyurethanrohstoffe, PVC, Polystyrol, Weichmacher, Silikone, Dispersionen, Bitumen und erdölbasierte Dämmstoffe, Glas, Holz, Verpackungsmaterial und Paletten – die Einkaufspreise steigen stetig an. Für manche Produktgruppen beklagen Hersteller sogar Mehrkosten von 250 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Ein Bereich, der das volle Ausmaß zu spüren bekommt, ist die Baumaschinenproduktion. „Die aktuelle Rohstoffsituation trifft uns hart und hat negative Auswirkungen auf unser Geschäft“, stellt Alexander Greschner, CSO der Wacker Neuson Group, fest. Dabei gehe es um viele Komponenten entlang der Baumaschinenproduktion, vom Stahl bis hin zu Kunststoffgranulat, die benötigt werden und aktuell starken Preissteigerungen unterliegen. „Ein weiteres Problem stellt der Mangel an Schiffcontainern dar“, beschreibt Greschner die Lage. „Die Preise haben sich in den letzten Monaten verdreifacht, wenn man denn überhaupt genügend bekommt.“ Eine Situation, mit der der Baumaschinenhersteller nicht allein ist.

Wenn Ausweichen eine Lösung ist

Schwer getroffen hat es auch die Bauchemiehersteller. Reihenweise werden in den letzten Wochen Preiserhöhungen verlautbart. Michael Jernei, R&D-Manager bei Sika Österreich, berichtet: „Die

Preisspirale dreht sich bei vielen Rohstoffen derzeit sehr stark nach oben. Bei Epoxidharzen liegen die Preissteigerungen bei deutlich über 50 Prozent. Für alle anderen Rohstoffe im deutlich zweistelligen Bereich.“ Unmittelbar könne man die Steigerungen nicht in vollem Umfang weitergeben, und diese beeinflussen das eigene Ergebnis deutlich.

Doch es ist nicht alles allein eine Frage des Preises. „Noch dramatischer als die Preissteigerungen ist jedoch die Verfügbarkeit bei Epoxidharzen“, so Jernei weiter. „Wir können teilweise den Bedarf nicht vollumfänglich decken und müssen auf alternative Technologien wie Polyurethane oder Methacrylate ausweichen.“ Eine Option, die nicht alle Hersteller in der Branche haben.

Bestellungsvolumen verdoppelt

Schwer zu schaffen macht die Rohstoffpreisentwicklung auch vielen Dämmstoffherstellern. Der

INFO

Wer trägt Preissteigerungen in der Bauausführung?

Da die Materialpreissteigerungen in einem unerwarteten Ausmaß auftraten, wurden sie von den ausführenden Unternehmen bisher kaum in den Angebotspreisen berücksichtigt.

Festpreise

Bei kleineren Bauprojekten (z. B. Einfamilienhausbau) werden in der Regel Festpreisverträge abgeschlossen, bei denen keine nachträgliche Anpassung der angebotenen Preise vorgesehen ist. Dementsprechend drohen hier erhebliche Fehlvergütungen.

Veränderliche Preise

Bei längerfristigen Bauverträgen (zum Beispiel bei großen Infrastrukturprojekten), für die veränderliche Preise vereinbart wurden, ist eine Vergütung auf Basis der jeweils aktuellen Preissituation festgelegt. Sofern ein geeigneter Index zugrunde liegt, sollte eine Vergütung der entstehenden Mehrkosten gewährleistet sein. Insbesondere für jene Leistungsbestandteile mit preissensiblen Kostenanteilen, die einer (meist weltmarktabhängigen) volatilen Preisentwicklung unterliegen, führt die Vereinbarung einer geeigneten Preisgleitung zu einer fairen Risikoteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Dies ist auch für den Auftraggeber von Vorteil: Bei der Angebotskalkulation werden individuelle Risikozuschläge vermieden, wodurch die Angebote transparenter und vergleichbarer werden. Darüber hinaus profitiert der Bauherr bei sinkenden Rohstoffpreisen von entsprechend reduzierten Abrechnungspreisen.

Für öffentliche Auftraggeber im Anwendungsbereich des Bundesvergabegesetzes sind Festpreise aus diesem Grund nur dann zulässig, wenn dem Vertragspartner nicht „durch preisbestimmende Kostenanteile, die einer starken Preisschwankung unterworfen sind, unzumutbare Unsicherheiten entstehen“.

Dämmstoffhersteller Capatect füllte bereits Anfang März seine Lager mit Polystyrol und kündigte Preiserhöhungen an. Auch Austrotherm plant nach einer Erhöhung Anfang Februar eine weitere für Mitte April. „Aktuell fahren alle Hersteller auf Sicht. Niemand kann voraussagen, wie sich die Preise entwickeln. Die Märkte sind sehr sensibel, und die Preise werden von unseren Lieferanten monatlich festgelegt“, erklärt Austrotherm-Geschäftsführer Klaus Haberfellner. „Wir arbeiten sehr Jahren mit einer Vielzahl an zertifizierten Lieferanten gut zusammen und setzen nicht auf Single Source, um die Rohstoffverfügbarkeit zu gewährleisten. Momentan lassen sich keine Prognosen abgeben, wie sich die Preise weiterentwickeln“, so Haberfellner. Aktuell bekomme man zwar noch ausreichend Rohstoffe, aber man müsse sehr genau und strategisch bestellen.

Ein Problem, das die ohnehin schon prekäre Situation zusätzliche verschärft, ist die Reaktion der Kunden. „Das Bauvolumen ist hoch, hinzu kommt, dass viele Ausführende ihr Bestellvolumen verdoppelt oder sogar verdreifacht haben“, berichtet der Austrotherm-Geschäftsführer, „denn alle wollen sicherstellen, dass sie die Ware noch bekommen. Es wird teilweise schon für den Juli bestellt. Wir stellen durch Kontingente auf Basis der Vorjahre sicher, dass unsere Kunden bestmöglich beliefet werden.“ Mehr produzieren könne man aber nicht, die Teams arbeiten seit Wochen rund um die Uhr, um die Aufträge abzuwickeln, aber man komme nur schwer hinterher. Daraus resultieren Lieferzeiten, die sich teilweise verfünffacht haben. „Wir kommunizieren die Situation so transparent wie möglich und sind im engen Austausch mit unseren Kunden, um bestmöglich zu reagieren“, so Haberfellner. „Der Stressfaktor ist enorm, und natürlich sind auch nicht alle Kunden momentan happy.“

Die Margen schwinden

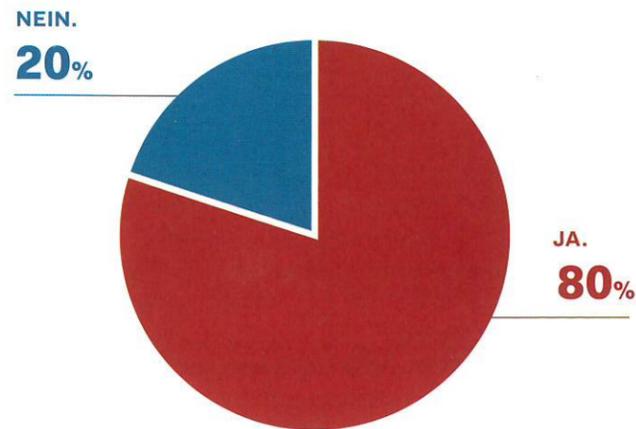
Diese Herausforderungen bestimmen aktuell den Alltag aller Baufirmen des Landes, von EPU bis hin zur Bauindustrie. „Wir bekommen täglich Schreiben, dass Preise angepasst werden müssen – vor allem die Situation bei Fassadendämmstoffen trifft uns am meisten“, erklärt Willibald Gruber, Geschäftsführer von Lux Bau. „Uns wurden in dem Segment Preiserhöhungen um 15 Prozent angekündigt, und die momentanen Lieferzeiten haben sich von zwei Tagen auf zwölf Wochen verlängert.“ Auch bei Fertigteildecken oder Hohlwänden habe man mittlerweile Lieferzeiten von zwei bis drei Monaten. Auf den Preiserhöhungen bleibe man derzeit zu einem großen



» Das Bauvolumen ist derzeit hoch, hinzu kommt, dass viele Ausführende ihr Bestellvolumen verdoppelt oder sogar verdreifacht haben.

KLAUS HABERFELLNER,
AUSTROTHERM

Befürchten Sie Bauzeitverzögerungen aufgrund der Materialengpässe?



Teil sitzen, vor allem bei Pauschalaufträgen mit einem vereinbarten Festpreis seien Preiserhöhungen nur sehr schwer durchzubringen. Etwas flexibler ist man auf privater Ebene, wo durch „faire Gespräche auf Augenhöhe“ oftmals zumindest ein Teil der Kosten übertragen werden kann. Dies schmälert natürlich die Marge, aber dennoch glaubt man bei Lux Bau an ein absehbares Ende der Situation. „Ich gehe davon aus das sich die Situation in der zweiten Jahreshälfte wieder normalisiert und wir wieder mit normalen Lieferzeiten und stabilen Preisen kalkulieren können“, fasst Gruber die Situation zusammen.

Es wird teuer

Wie akut die Lage in der Branche ist, spiegelt sich in den Ergebnissen einer aktuellen Leserumfrage der Österreichischen Bauzeitung wider. Über 80 Prozent der Befragten gaben an, dass sie mit steigenden Preisen zu kämpfen haben und diese schon an Auftraggeber sowie Kunden weitergeben müssen. Aufgrund dieser dynamischen Entwicklungen am Markt erwarten 81,2 Prozent einen massiven Anstieg der Baukosten.

Auch die Verfügbarkeit ist schon jetzt ein wesentlicher Faktor für die Unternehmen. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten gab an, schon jetzt Probleme zu haben, alle notwendigen Produkte für die eigene Arbeit zu organisieren. Die logische Konsequenz daraus sind Bauzeitverzögerungen, vor allem bei laufenden Projekten, da Vorlaufzeiten nicht gegeben sind. Vier Fünftel der Befragten rechnen deswegen mit Bauzeitverzögerungen aufgrund von Materialengpässen. Gegensteuern lässt sich diesem

Quelle: Leserumfrage Ö. Bauzeitung

Prozess schwer, da es ein europäisches Phänomen ist und man auch nicht auf ausländische Produkte zurückgreifen kann. Diese sind meist genauso wenig erhältlich wie die heimischen. Einzig volle Lager, sofern man sie schon vor ein paar Wochen befüllen konnte, bringen ein wenig Sicherheit.

Sorgen: ja – große Sorgen: nein

Bei Leyrer + Graf setzt man von jeher auf einen Mix aus Lagerhaltung und langfristigen Verträgen mit Herstellern, um sich abzusichern – bis zu einem gewissen Grad sei man in dieser Situation aber nur Passagier, so CEO Stefan Graf. Momentan seien Materialengpässe noch kein akutes Thema, man beobachte die Entwicklung allerdings sehr genau, betont Graf. Die steigenden Materialkosten treffen auch den niederösterreichischen Baukonzern mit voller Wucht. „Der Baupreisindex hat sich in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich, aber relativ stabil nach oben entwickelt. In den vergangenen zwei Monaten hat er allerdings einen gewaltigen Ausreißer nach oben gemacht“, so Graf. Die Schere zwischen Baukosten und Baupreisen gehe noch wei-

ter auf. Aktuell laufen Ausführende Gefahr, großteils auf den Mehrkosten sitzenzubleiben. Das hänge von der Art der Verträge ab. „Bei Festpreisverträgen, die es bei einem Großteil der Projekte gibt, bleiben wir auf den gestiegenen Kosten sitzen“, erklärt Graf. „Bei flexibler Preisgestaltung richten sich die Preise aber immer nach den Preisindizes und bilden diese extremen Preissteigerungen auch nicht in Echtzeit im vollen Umfang ab. Das heißt, wir können – wenn überhaupt – nur einen Teil der Preissteigerungen weitergeben.“ Das führt seiner Einschätzung nach zu einem erhöhten Spannungsfeld zwischen Bauunternehmen und Auftraggebern, wodurch unangenehme Situationen vorprogrammiert seien.

So herausfordernd die Situation aktuell auch für alle Beteiligten ist, einen langfristigen Trend sieht Graf in der aktuellen Preisentwicklung aber nicht. Er ist davon überzeugt, dass sich der Markt mittelfristig wieder selbst reguliert. „Im Bau sind die Kunden sehr preissensitiv. Dieser potenzielle Rückgang der Nachfrage führt zu einem rückläufigen Auftragsvolumen und setzt die Bauunternehmen allerdings erst recht wieder unter Druck.“ ■



» Die aktuelle Preissituation führt zu einem erhöhten Spannungsfeld zwischen Bauunternehmen und Auftraggebern.

STEFAN GRAF,
LEYRER + GRAF

WELCHER BAUSTOFF
KÜHLT IM SOMMER
UND WÄRMT
IM WINTER?

DENK MAL NACH

Mehr auf
natürlich-beton.at

NATÜRLICH BETON

Nur Beton ist aufgrund seiner Masse ein perfekter Energiespeicher. Damit ist Beton der beste Baustoff, um Gebäude im Sommer zu kühlen und im Winter zu heizen. So werden nicht nur Energiekosten minimiert, sondern auch massiv CO₂ gespart. Das macht Beton zum Baustoff für unsere Klimazukunft!

beton[®]
Werte für Generationen