



Michael Hilpert

26. April 2021

DIE PREISSPIRALE ÜBERDREHT!

Es reicht! Das sage ich als Präsident des ZVSHK aber auch als betroffener SHK-Unternehmer an die Adresse unserer Marktpartner aus Industrie und Großhandel. Es reicht! Anders als diese können wir im SHK-Handwerk das Problem der aktuell gegebenen exorbitanten Preissteigerungen bei Baumaterialien eben nicht so einfach bei unseren Kunden abladen.

Wir lesen, hören und sehen es fast täglich. 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.

Preiserhöhungen sind zwar generell nachvollziehbar. Kein Unternehmen kann erfolgreich arbeiten, wenn die Preise nicht auskömmlich sind. Das heißt aber auch, wir alle müssen erforderliche Preissteigerungen an den 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. Dass Hersteller und Großhandel sich hier kalt lächelnd zurücklehnen und im Zweifel das SHK-Handwerk die Suppe auslöffeln lassen, empfinde ich als offenen Affront.

Wir haben es ohnehin schwer genug, uns im dreistufigen Vertriebsweg zu behaupten. Wir kämpfen jeden Tag darum, Kunden nicht an den Onlinehandel zu verlieren. Die völlig außer Kontrolle geratene Preisspirale beschert uns da zur Unzeit einen wachsenden Vertrauensverlust der Endkunden. Wenn Materialpreissteigerungen sich im üblichen zeitlichen Rahmen bewegen, können wir damit kalkulieren. Aber doch nicht wenn – wie jetzt geschehen – kurzfristig Steigerung auf Steigerung erfolgt. Die Preise galoppieren; die Medien sprechen schon von einer „Bauflation“. Der Preis ist heiss – zu heiss!

Ich appelliere deshalb an alle Hersteller und Großhändler unserer Branche: Reicht Eure Preiserhöhungen „verträglich“ weiter. Begründet sie. Macht sie transparent. Konfrontiert uns nicht mit so kurzen Fristen, dass unsere Materialkalkulationen das Papier nicht wert sind, auf dem sie stehen. Massive und überraschende Preissprünge können wir eben nicht an unsere Kunden weiterreichen. Wir sind die Gelackmeierten. Vertrauen in unsere Liefer- und Kundenbeziehungen ist ein hohes Gut. Und es wird immer wichtiger für den Erfolg am Markt. Ich kann nur warnen: Verspielt dieses Vertrauen nicht.

Meinen Kolleginnen und Kollegen in den Innungsbetrieben empfehle ich: 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. Ein Merkblatt des ZVSHK gibt hierzu weitere Hinweise und Tipps.

Michael Hilpert ist Präsident des ZVSHK

Portrait zum Download <https://www.zvshk.de/presse/medien-center/bilddatenbank/vorstand>