

# „Am Ende wird es für die Verbraucher teurer“

Wie wirken sich unterbrochene Lieferketten und steigende Preise für Rohstoffe auf die Südthüringer Wirtschaft aus? Unternehmer berichten.

Von Jolf Schneider

**Suhl/Arnstadt** – Raphael Bröner hat in dieser Woche zwei Ladungen Gold geliefert bekommen. Nein, nicht wirklich das Edelmetall. Damit könnte der Geschäftsführer des Hagebau-Markts und Bröner Baustoffhandels in Arnstadt wohl wenig anfangen. Und seine Kunden, vor allem Bauhandwerker, noch weniger. Doch die Trockenbauprofile, die bei Bröner in Arnstadt angekommen sind, sind inzwischen fast so viel wert wie Gold. Zumindest in der Bauwirtschaft.

Bröner steckt mit seinem Unternehmen mittendrin in der Gemengelage aus Corona-Krise, Rohstoffknappheit und den gestörten globalen Lieferketten. Dabei ist an manchen Problemen gar nicht die Pandemie schuld, berichtet der Geschäftsführer. Die vergangenen Monate haben vielmehr gezeigt, wie sehr einzelne Ereignisse am anderen Ende der Welt das Gleichgewicht der Südthüringer Wirtschaft ins Wanken bringen können.

Natürlich, sagt der Geschäftsführer, der Baustoffhandel leide darunter, dass viele Produkte inzwischen aus China kommen. Doch erst wurden sie dort nicht mehr produziert und nun kommt die produzierte Ware nicht in Deutschland an. „Wir als Hagebau haben eigentlich langfristige Verträge mit den Reedereien und zahlen sonst zwischen 1800 und 2000 Dollar für einen Seecontainer“, berichtet er. Zwischenzeitlich seien die Preise für einen Container auf 12 000 Dollar in die Höhe geschossen, um sich nun bei 8000 Dollar einzupendeln. „Wenn wir bei den Reedereien nun auf unsere Verträge pochen, dann bekommen wir die knallharte Ansage, dass wir sie ja verklagen könnten, man sich dann aber überlegen werde, ob man unsere Container künftig überhaupt noch transportiert“, erzählt Bröner.

Zu wenige Reedereien dominieren den Markt, bestimmen damit die vorhandenen Kapazitäten und die Preise. Doch es hängt nicht alles an China, sagt Bröner. Hinzu seien weitere Ereignisse gekommen, die die Situation erschweren. Da waren die Winterstürme Ende Februar im US-Bundesstaat Texas. In den USA lassen Wintererbrüche gerne einmal die Stromversorgung zusammenbrechen. So auch in diesem Jahr. „Bis zu



„Die Vorteile für alle Beteiligten durch die Globalisierung überwiegen.“

IHK-Chef Ralf Pieterwas

Kunststoff fehle. Der größte Wettbewerber verwende eine andere Rezeptur und könne daher aktuell Fenster liefern. es sei eine verrückte Situation auf dem Markt.

Hinzu kommt, dass Bröner gleich doppelt von der Pandemie getroffen wird. Er ist Einzel- und Großhändler zugleich. Als Einzelhändler, also Baumarkt, ist er seit vergangenen Dezember vom Lockdown betroffen. „Im vergangenen Jahr galten wir ja als die großen Gewinner der Pande-



Raphael Bröner, Geschäftsführer von Bröner Baustoffe und Hagebaumarkt im IIm-Kreis und seine Lieferung Gold: Trockenbauprofile sind derzeit rar auf dem Markt, bei ihm in Arnstadt sind diese Woche zwei Ladungen davon angekommen.

Fotos: ari

80 Prozent der petrochemischen Fabriken in Texas waren nach den Stürmen offline“, erzählt Bröner. Und selbst einen Monat nach den Stürmen sei erst die Hälfte der Produktionskapazitäten wieder ans Netz gegangen.

Das wirkt sich aus bis in die Versorgung mit Wandfarbe. Ein Standardprodukt, auf das er sonst eine Woche warten müsse, habe inzwischen eine Lieferzeit von drei Monaten. Der Marktführer für Dachfenster sei derzeit nicht lieferbar, weil ein bestimmter Grundstoff für seinen

mie, weil die Baumärkte in Thüringen auch während des Lockdown offenbleiben durften“, erzählt er.

Tatsächlich habe die Branche ein Umsatzplus von zwölf Prozent gemacht und das treffe auch für seine Geschäfte zu. „Aber es ist leider nicht viel von diesem Plus bei uns hängen geblieben“, sagt Bröner. Die Hygieneauflagen seien ins Geld gegangen. Außerdem hätten seine Mitarbeiter nicht mehr in Vollzeit arbeiten können. Er habe die Belegschaft in zwei Schichten zu je sechs Stunden aufgeteilt, um auch im Fall einer Quarantäneanordnung für eine Schicht den Laden weiter geöffnet halten zu können. Bis zu 300 Minusstunden hätten seine Mitarbeiter dadurch gemacht. „Wir haben sie aber nicht anteilig in Kurzarbeit geschickt, sondern das Minus ausgeglichen“, sagt Bröner.

Er will auf die aktuelle Situation mit einer verstärkten Lagerhaltung reagieren. „Wir überlegen zum Beispiel, Gartenmöbel künftig nicht erst Just-in-time im Februar liefern zu lassen, sondern schon im Oktober oder November, damit wir die Gewissheit haben, dass sie auch da sind, wenn wir sie brauchen.“ Doch ein Lager brauche Platz und der koste Geld. „Am Ende wird die Gartengarnitur dann nicht mehr 499, sondern 549 Euro kosten. Es wird für die Verbraucher teurer werden“, befürchtet er. Natürlich sei auch eine Verlagerung der Produktion nach Deutschland

oder wenigstens Europa wünschenswert. Doch so einfach sei die gar nicht möglich. „Viele Maschinen gibt es in Deutschland gar nicht mehr, die müssten erst wieder neu angeschafft und aufgebaut werden“, sagt Bröner. Ob die Hersteller diese Kosten auf sich nehmen, das sei fraglich.

Ralf Pieterwas, Hauptgeschäftsführer der IHK Südthüringen, ist da auch eher skeptisch. „Die Vorteile für alle Beteiligten durch die Globalisierung überwiegen“, sagt er. Letztlich seien die aktuellen Entwicklungen bei den Preisen ein Beleg für das Funktionieren des Marktes: Wird ein Gut knapp, dann steigt der Preis, dann lohnt es sich wieder, mehr von dem Gut zu produzieren, was zu sinkenden Preisen führt.

Auch Jan Pieter Schulz, Volkswirt der Sühler IHK, ist eher skeptisch, dass Lieferketten wieder kürzer werden könnten. So alt sei dieses Phänomen schließlich noch gar nicht. Es gehe auf den US-Ökonom Michael E. Porter zurück, der 1985 in einem Buch sein Modell der Wertschöpfungsketten beschrieben habe. Das Ergebnis sei die Zerschlagung von Mischkonzernen gewesen, die eine hohe Fertigungstiefe gehabt hätten. „Wenn wir uns in der Welt umschauen, dann gibt es davon nicht mehr viele. Hyundai in Südkorea fällt mir ein und Siemens in Deutschland“, sagt Schulz. Die meiste Unternehmen seien dazu übergegangen, viele

ihre Bauteile weltweit einzukaufen. Weil es sich rechne.

Aktuell allerdings führen diese globalen Lieferketten, die sich angeblich für alle rechnen, dazu, dass Hans-Jürgen Hemrich, Geschäftsführer und Gesellschafter der Via Laser & Systemtechnik GmbH in Suhl, auf bestimmte Stahlsorten, die sein Unternehmen verarbeitet, bis zu 26 Wochen warten muss. „Das sind Lieferzeiten, bei denen Sie nicht wissen, ob der Kunde, für den Sie aus diesem Stahl etwas fertigen sollen, Ihnen diese Produkte am Ende auch noch abnimmt. Denn gerade in der Automobilindustrie sind 26 Wochen ein Zeitrahmen, mit dem die Kunden

nicht kalkulieren“, sagt Hemrich. Das Unternehmen gehe also ins Risiko. Doch Corona und die Lieferprobleme sind für Hemrich, der vor vier Jahren als Geschäftsführer zum Spezialisten für Laserbearbeitung kam und inzwischen auch Gesellschafter ist, nicht die einzigen Probleme.

„Schon als ich nach Suhl kam, war uns klar, dass wir uns weniger Abhängig von der Automobilindustrie machen müssen“, berichtet er. Schließlich befindet sich die Branche im Wandel, sei auf dem Weg zur Elektromobilität. Das bringe Veränderungen zum Beispiel im Antriebsstrang mit sich und damit auch für die Zulieferer.

Seit dreieinhalb Jahren versuche Via daher, sich neue Märkte zu erschließen. Das habe auch gut funktioniert. Inzwischen gehören auch Unternehmen aus der Gebäudetechnik und aus dem Bereich erneuerbare Energien zu den Kunden. Ein Selbstläufer sei das natürlich nicht. „Die Kunden kommen schließlich nicht von alleine zu uns“, sagt Hemrich. Via habe seine Vertriebsaktivitäten deutlich ausgeweitet. Doch das trage Früchte.

Er sieht im inhabergeführten Mittelstand einen großen Vorteil der Südthüringer Wirtschaft. „Wir können schneller auf die Veränderungen am Markt reagieren als es reine Produktionsstandorte großer Konzerne können“, sagt er. Und die Bemühungen hätten gezeigt, dass Kunden weiterhin bereit wären, in Deutschland produzieren zu lassen, wenn Preis und Leistung stimmen würden.

Damit diese Erfolge bei der Markterschließung aber auch in Zukunft Früchte tragen, brauche es Fachkräfte. Und da sehe es in der Region leider sehr dünn aus, beklagt Hemrich. Er führt das auf den Trend zum Studium zurück, das viele Schüler und auch deren Eltern anstreben würden. „Dabei ist eine gute Berufsausbildung noch immer die beste Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben“, sagt Hemrich. Trotz aller Probleme, mit denen die Südthüringer Wirtschaft aktuell zu kämpfen hat.



Bis zu 26 Wochen muss Hans-Jürgen Hemrich, Geschäftsführer der Via Laser & Systemtechnik GmbH in Suhl, aktuell auf bestimmte Stahlsorten warten.

ANZEIGE

## Auf den Ernstfall bestens vorbereitet!

### Die Vorsorgemappe unserer Zeitung hilft bei Unfall, Krankheit und Tod weiter

Es kann so schnell gehen: Ein unachtsamer Moment, und das Leben ist nicht mehr wie es war. Ein Unfall, eine schwere Krankheit, ja selbst das fortschreitende Alter verändert alles. Ob Krankenhausaufenthalt, Pflegefall oder Tod – wer sich vorher Gedanken über seine Wünsche und Bedürfnisse im Ernstfall macht, erspart sich und seinen Liebsten in Zeiten höchster Emotion viel Zeit, Stress und Nerven. Niemand setzt sich gerne mit dem Thema Vergänglichkeit auseinander.

Und doch ist es wichtig, frühzeitig daran zu denken, um bestens vorbereitet zu sein. Doch wo anfangen? Was gilt es zu beachten? Hier hilft die Vorsorgemappe unserer Zeitung weiter. Übersichtlich zusammengefasst und verständlich erklärt, finden Sie hier in einem Ordner die wichtigsten Kategorien, die es zu bedenken gilt. Zudem bietet die Vorsorgemappe Ihnen Entscheidungshilfen, rechtliche Informationen und Unterstützung sowie Adressen, bei denen

Sie – oder im Ernstfall Ihre Angehörigen – Hilfe finden. Der Ringordner erlaubt es dabei jederzeit, Ihre Sammlung zu erweitern oder einzelne Dokumente wieder zu entfernen. So bleibt die Vorsorgemappe stets aktuell. Sollte es wichtige Neuerungen geben, reichen wir Ihnen auf Wunsch die neuen Unterlagen unverzüglich nach. Vorsorge betrifft jedes Alter – warten Sie nicht bis es zu spät ist.

### Kümmern Sie sich jetzt um Ihre Vorsorge:

„Meine Vorsorgemappe“ hilft Ihnen dabei! Ihre persönliche Vorsorgemappe erhalten Sie für nur 22,90 Euro in unseren Geschäftsstellen, telefonisch 0 36 81 / 79 24 15 oder unter [www.lesershop-online.de](http://www.lesershop-online.de).



Jetzt für  
**22,90 €**  
erhältlich