

Teurer Hausbau

„Baumaterial könnte 25 Prozent günstiger sein“

Zement, Fenster, Türen – Bauherren mussten zuletzt deutlich mehr für Baumaterial bezahlen. Der Baustoffhändler Alexander Gran erklärt die Gründe und welche Rolle mangelnder Wettbewerb dabei spielt.

Von DYRK SCHERFF



© Picture Alliance

In luftiger Höhe: Dachdecker bei der Arbeit

Herr Gran, die Preise für Baumaterial sind um bis zu 50 Prozent gestiegen. Bauen kann sich keiner mehr leisten.

Das müsste nicht sein, das Material könnte viel günstiger sein, bis zu einem Viertel billiger.

Wirklich? Aber Lieferengpässe und teure Energie belasten doch auch Ihre Branche, und die Nachfrage ist riesig.

Ja, natürlich, so günstig wie 2019 kann es derzeit nicht sein. Die Hersteller produzieren bei voller Auslastung, mehr geht gerade nicht. Da kann man keine niedrigen Preise erwarten. Aber viele wollen ihre Fabriken auch nicht ausbauen, um mehr herstellen zu können und damit den Preisdruck zu reduzieren. So bleibt das Material unnötig teuer.

Warum wollen die Hersteller das nicht?

Natürlich gibt es auch hier Personalmangel. Aber vor allem: Ein Ausbau kostet schnell zwei- bis dreistellige Millionenbeträge. Das macht ein Produzent nur, wenn die Nachfrage dauerhaft steigt. Denn wenn sie schwankt und das Werk zum Beispiel zeitweise nur zu 80 Prozent ausgelastet ist, dann beginnt der Preiskampf nach unten, und das will kein Hersteller. Leider schwankt die Nachfrage tatsächlich sehr. Gerade sorgen steigende

Hypothekenzinsen dafür, dass einige Bauherren nicht mehr bauen wollen. Baustoffe sind daher nicht mehr so gefragt wie noch bis zum Sommer 2022. Hinzu kommt auf der anderen Seite, dass die Staaten immer irgendwelche Sanierungsmaßnahmen subventionieren, damit eine hohe Nachfrage nach einzelnen Baumaterialien auslösen, dann aber die Programme nicht über sehr lange Zeiträume aufrechterhalten. Das ist vielen Herstellern zu unsicher, zumal dann auch immer wechselnde Maßnahmen und Materialien gefördert werden. Frankreich unterstützt zum Beispiel die Dämmung für den Dachstuhl finanziell und hat so einen entsprechenden Preisschub bei den Dämmstoffen ausgelöst. 2022 wurde die Förderung gesenkt. Dafür beginnt Italien nun damit.



© privat

Alexander Gran (38) ist einer der beiden Gründer von Bobbie. Das sechs Jahre alte Start-up verkauft Baumaterial über das Internet und strebt bis Jahresende einen mittleren zweistelligen Millionenumsatz an.

Also sind vor allem die Politik und die EZB wegen ihrer Zinsanhebungen schuld an den hohen Preisen?

Nicht allein, auch die Branche selbst sorgt dafür. Es fällt schon auf, wie oft Kartellstrafen gegen Baustoffhersteller wegen illegaler Preisabsprachen verhängt werden. Es ist davon auszugehen, dass nicht jeder Fall entdeckt wird. Es könnte auch Absprachen geben, dass man nicht investiert und so die Produktionskapazitäten ausbaut. Auch das hält den Preis hoch.

Haben Sie Belege?

Wir sind nicht das Kartellamt und verfolgen das nicht. Aber es gibt Auffälligkeiten. Wie kann es sein, dass manchmal alle Hersteller den fast gleichen Preis für einen Baustoff anbieten, obwohl doch die Produktionsanlagen unterschiedlich modern sind, die Energie vermutlich zu unterschiedlichen Preisen bezogen wird und sich auch die sonstigen Kosten unterscheiden dürften?

Das könnte ein Zeichen für hohen Wettbewerb sein.

Ein Blick ins Ausland zeigt das Gegenteil. Dort gibt es die Baustoffe für Preise, die teilweise 20 bis 30 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen.

Warum exportieren die dortigen Hersteller nicht einfach nach Deutschland?

Deutschland und andere große Länder schotten sich mit einigen Tricks gegenüber dem Ausland ab. Zum Beispiel verlangt Deutschland ein zusätzliches Prüfsiegel, das Ü-Zeichen. Vielen ausländischen Herstellern ist das zu viel Aufwand.

Aus Sicherheitsgründen ist doch solch ein Prüfsiegel sinnvoll.

Darüber lässt sich streiten. Andere EU-Länder, etwa aus Skandinavien, sind doch nicht nachlässiger in Sicherheitsfragen. Aber ein Abwasserrohr des dortigen Marktführers darf hier nicht verkauft werden. Es ist deutlich günstiger als in Deutschland.

Warum schreitet die EU nicht wegen Wettbewerbsverzerrung ein?

Das tut sie, und sie hat Deutschland auch deswegen schon zweimal vor dem Europäischen Gerichtshof verklagt und dabei recht bekommen. Aber es ändert sich trotzdem nichts. Die deutsche Politik hat kein Interesse, sich mit den Herstellern anzulegen.

Dabei klagt sie doch, dass Bauen so teuer geworden ist und zu wenig Wohnungen gebaut werden.

Trotzdem macht sie nichts. Schauen Sie sich die Landesbauordnungen an. Die verlangen manchmal Standards, die mit ausländischem Baumaterial gar nicht zu erfüllen sind. Teilweise nicht einmal mit Produkten aus anderen Bundesländern. Gäbe es eine Bundesbauordnung, könnte man das Material auch in viel größeren Mengen für alle Bundesländer oder gar alle EU-Staaten produzieren. Das würde die Preise senken.

Um externe Inhalte anzuzeigen, ist Ihre widerrufliche Zustimmung nötig. Dabei können personenbezogene Daten von Drittplattformen (ggf. USA) verarbeitet werden. Weitere Informationen.

Externe Inhalte aktivieren

Die Baustoffhändler könnten sich doch die günstigen, auch ausländische, Hersteller herausuchen und die teuren ignorieren.

Daran haben die Händler gar kein Interesse. Das liegt am System der Bonuszahlungen.

Was steckt dahinter?

Die großen Baustoffhändler verlangen von den Lieferanten regelmäßig für das Vorjahr fünf bis 15 Prozent Bonus von deren Umsatz, sozusagen als Dank dafür, dass der Händler seine Stoffe verkauft. Bei einer Gesamtmarge von durchschnittlich 22 Prozent eines Händlers macht der Bonus einen sehr großen Teil aus. Den kann der Händler natürlich nur heraushandeln, wenn er viel Geschäft mit wenigen Lieferanten macht. Zu viele Anbieter, zu viel Wettbewerb schadet da nur. Das geht aber zulasten eines niedrigeren Preises. Kommt es bei einem Hersteller zu Materialengpässen wie derzeit, können diese nicht durch andere Produzenten ausgeglichen werden. Marktmechanismen, die den Preisanstieg begrenzen könnten, können so nicht wirken. Die Hersteller wiederum müssen die Bonuszahlungen auf ihre Preise draufschlagen. Die würden am liebsten darauf verzichten, kommen aber aus dem System nicht heraus, weil die Händler eine hohe Marktmacht haben. Manche Einkaufsgenossenschaft beherrscht ein Drittel des Marktes.

Klingt ein bisschen wie Aldi, Lidl & Co., die die Lebensmittelhersteller auch immer mächtig unter Druck setzen.

Ja, allerdings sorgen die Verhandlungen dort dann öfters für niedrigere Preise. Zudem sagen die Lebensmittel-Discounter den Lieferanten feste Abnahmemengen für die Zukunft zu, dann haben die Produzenten Planungssicherheit. Die Baustoffhändler verlangen hingegen den Bonus rückwirkend und garantieren für das laufende Jahr nichts.

Sie sind ein digitaler Baustoffhändler. Ist Digitalisierung bei Baustoffen nicht zu komplex?

Nein, das könnte man stärker automatisieren, zum Beispiel beim Erstellen von Angeboten. Das wird bei traditionellen Händlern in der Regel noch alles per Hand gemacht. Ich schätze, ein Viertel des Personals dort wird dafür eingesetzt. Für den Bau eines Mehrfamilienhauses haben wir einmal den manuellen Aufwand durchgespielt. Es waren ungefähr 10 000 E-Mails zwischen Architekten, Baufirmen, Händlern und Herstellern erforderlich, um das nötige Baumaterial zu bekommen. Ich befürchte, mindestens zehn Prozent des Endpreises von Baustoffen sind durch diesen unnötigen Verwaltungsaufwand verursacht. Die ließen sich weitgehend durch Automatisierung einsparen. Es ist auch üblich, dass für Baustoffe noch Kataloge erstellt werden.

Wie bitte?

Ja, eigentlich alle Baustoffe, egal ob Dachziegel oder Rohre, bestellt man aus dem Katalog des Herstellers. Natürlich erschwert das den Vergleich mehrerer Produzenten, was auch durchaus gewollt ist.

Warum ist die Digitalisierung im Bau so schwierig?

Wie gesagt, viele wollen die daraus folgende Transparenz gar nicht. Und dann sind auf einer Baustelle natürlich auch viele Parteien und viele Menschen involviert, die man alle zusammen digitalisieren müsste, damit es Sinn ergibt. Das macht es komplexer, als wenn Sie zum Beispiel für eine Taxifahrt nur einen Taxifahrer und einen Fahrgast, also nur zwei Personen, über eine App in Verbindung bringen müssen.

Welches Baumaterial könnte denn am ehesten billiger sein?

Vor allem das weiterverarbeitete Material, also das auch etwas teurere. Hier lohnt sich der Transport über größere Strecken von bis zu 1000 Kilometern und würde damit theoretisch mehr Wettbewerb ermöglichen. Das sind zum Beispiel Holz, Kunststoffrohre oder teurere Bauelemente wie Fenster. Hier halte ich Preisreduktionen um 25 Prozent für möglich. Schwieriger ist es bei Baustoffen wie Sand, Kies oder Mutterboden. Hier macht der Transport bis zu 80 Prozent der Kosten aus, daher werden solche Stoffe sehr lokal angeboten und Wettbewerb entsteht schwer. Hier könnten aber automatisierte Prozesse bis zu zehn Prozent Kosten einsparen. Kompliziert ist es auch bei speziellen Lieferungen aus dem Ausland, etwa Natursteinen. Hier lässt sich Preistransparenz nur schwer herstellen.

Wie kann ich als privater Bauherr oder Baufirma die Preise drücken?

Sie haben es jetzt etwas leichter zu verhandeln, weil die Baunachfrage sinkt und nicht alles den Händlern oder Lieferanten vom Hof gekauft wird. Sie können auch über unsere

Plattform ein Angebot einholen und damit den Händler oder das Bauunternehmen konfrontieren. Manche Handwerker erlauben auch, dass die Bauherren Material selbst kaufen, etwa die Fliesen oder die Waschbecken. Sie geben sogar manchmal Tipps, welche Lieferanten günstig und gut sind. Von Behauptungen, das ist gefälscht und Ramschware, sollte man sich nicht verunsichern lassen. Das kommt vor, aber eben oft auch nicht. Da nützt das Urteil des Handwerkers. Manche von ihnen halten aber an ihren Stammproduzenten fest. Dann sollte man auch mal andere Handwerker fragen. Derzeit steigen ja wieder die Chancen, dass sie Zeit für Neukunden haben.

Quelle: F.A.S.

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001–2023
Alle Rechte vorbehalten.