

WDV: Sanftes Wachstum überfordert

Eine Realsatire von der deutschen Dämmstoffindustrie

Unter der Überschrift "**WACHSTUM FORDERT**" berichtet der Geschäftsführer des Fachverbandes Wärmedämm-Verbundsysteme e.V. *, Dr. Wolfgang Setzler, über "einen echten Wachstumsschub" am WDVS-Markt "in Milliardenhöhe", der durch den rasanten Preisanstieg bei Heizöl, Gas und Strom und nicht zuletzt durch die staatlichen Zuschüsse für die energetische Sanierung der Bausubstanz bedingt würde. Weder für die Dämmstoffproduzenten noch für die Hersteller von WDV-Systemen wäre dieser Zuwachs planbar gewesen, weil "keiner von uns mit einer solchen Absatzsteigerung gerechnet" habe.

Dieses Dokument des Eingeständnisses der Unfähigkeit, einen langsam wieder erwachenden Markt können Sie auf der Internetseite der sto AG herunterladen: http://www.sto.de/evo/web/sto/25411_DE-Content_sto_de-Pdf-Stellungnahme-VVDV_Daemmlattensituation.htm.

Ganz anders klang das noch vor 3 Jahren. „**Der Bau duldet keine Engpässe**“ und „**Wachstum braucht Kapazitäten**“ erfuhr man da aus dem Geschäftsbericht der Sto AG. Über die weitsichtigen Prognosen des Unternehmens wird auf Seite 20 berichtet:

„Auf Zukunft setzen. **Der Markt von morgen wird geprägt sein von der gleichzeitigen Nachfrage nach individuellen Produktvarianten in kleinen Mengen und großen Volumina standardisierter Systemmaterialien.** Mit der Fabrik 2003 ist die Sto AG bestens für diese Zukunft aufgestellt.“

und hinsichtlich der Leistungsversprechen schwang sich das Unternehmen zu der kühnen Zusage auf: „**Nur 24 Stunden nach Auftragseingang verlassen Kleinmengen die Servicefabrik in Richtung Kunde – auch in der Hochsaison.**“

An fehlender Marktbeobachtung und –prognose wird es also eher nicht gelegen haben, auch ist nicht anzunehmen, dass die sto AG das einzige Mitgliedsunternehmen im FV WDV ist, das sich mit Überlegungen zur Marktentwicklung befasst. Schauen wir mal, was Herr Setzler weiter zum Besten gibt.

„Zwangsläufig treten bei solch exorbitanten Steigerungen auch Engpässe auf. Sie, das verarbeitende Handwerk, spüren dies als letztes Glied in der Dämmachse derzeit wohl am meisten. Noch vor wenigen Monaten wurden Sie mit Angeboten und Lieferzeiten von „über Nacht“ im wahrsten Sinne des Wortes verwöhnt. Die Folge dieser Entwicklung war: keiner musste mehr disponieren. Material war ja da, zu jeder Zeit.“

Angesichts der zaghaften Zuwächse in der Baubranche von exorbitanten Steigerungen zu sprechen, geht etwas an der Sache vorbei. Natürlich ist es erfreulich, dass die Talfahrt langsam aufhört, aber exorbitant ist vielleicht etwas zu euphorisch in der Einschätzung.

Das im Oktober 2006 erschienene Gutachten der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute gibt an, dass im Verlauf des ersten Halbjahrs die Bauinvestitionen mit einer Jahresrate von 3,1 % stiegen. Demnach wurden 2,5 % mehr neue Bauten errichtet als im Vorjahreszeitraum; dies ist der erste Zuwachs seit dem Jahr 2000.

„Dieser fehlende Dispositionsnerv rächt sich nun in doppelter Weise durch drastisch lang empfundene Lieferzeiten. Obwohl sachlich und neutral betrachtet, sind die momentanen Lieferzeiten durchaus realistisch. Keiner von uns käme auf die Idee zu schimpfen, wenn er drei Monate auf ein Auto oder eine Einbauküche warten muss – wohl gemerkt nach der Bestellung.“

Hier staunt der Handwerker: die Lieferzeiten sind gar nicht länger als sonst, er empfindet sie nur drastisch lang. „Sachlich und neutral betrachtet“ wartet man z.B. in Berlin auf eine Flachdachbestellung zwei Monate (Bericht von Dachdeckermeister Jörg E.) - und das gab es noch nicht. Nun erfahren alle mal ganz real, wie es zu DDR-Zeiten war mit der Baustoffversorgung.

Der Vergleich mit der Bestellzeit eines Autos hinkt: die Autoindustrie hat noch nie getönt, dass man von heute auf morgen ein bestelltes Auto abholen könne. Auch bei Einbauküchen sind moderatere Lieferzeiten bekannt.

„Deshalb unsere Bitte an Sie: Zeigen Sie in Zukunft Verständnis, wenn nicht alle Dämmstoffe in jeder Stärke und Abmessung über Nacht lieferbar sind. Helfen Sie mit, durch Information über Ihre kommenden Bauvorhaben, uns die Planung zu erleichtern. Dämmstoffe müssen abgelagert sein. Nur so erhalten Sie die Qualität, die Sie erwarten.“

Vielleicht sollte man besser so formulieren: Zeigen Sie Verständnis, wenn die Industrie in solche Länder liefert, wo höhere Margen möglich sind. Damit ist nicht allein China gemeint, auch einige europäische Länder werden bevorzugt bedient. Das nennt man Marktwirtschaft. Ob durch Information über kommende Bauvorhaben daran etwas geändert werden kann, ist fraglich.

Neu für alle, die sich mit der Materie befassen, wird die Information sein, dass neben bestimmten Käse- und Schinkensorten nun auch Dämmstoffe zu den Produkten gehören, die erst mal besonders abgelagert werden. Dieses Element der systemgebundenen Qualitätssicherung ist neu, ein Ablagern nach dem Schäumen hat schon immer zum Produktionsprozess gehört und war noch nicht Ursache für Engpässe.

„Glauben Sie uns, keines unserer Mitgliedsfirmen ist mit der derzeitigen Liefersituation zufrieden. Aber darüber zu schimpfen, bringt uns nicht weiter. Nehmen wir gemeinsam den Druck und die Hektik aus dem derzeitigen Markt und bündeln unsere Kraft für weiteres Wachstum im Sinne von Energieeinsparung und Umweltschutz.“

Die hier von Herrn Dr. Setzler formulierte Denkaufgabe stellt eine echte Herausforderung dar: Wie bündelt man Kraft für weiteres Wachstum, wenn die Liefersituation katastrophal ist? Dazu ein Dr.-Setzler-Zitat: "Darüber hinaus haben wir dafür zu sorgen, dass das, was versprochen ist, auch gehalten wird. Denn Qualität ist und bleibt das beste Rezept."

Recht hat er, unklar ist nur, ob auch Versorgungsqualität gemeint ist. Alternativ lassen sich Versprechen natürlich auch abändern, umso leichter fällt dann die Einhaltung.

Dipl.-Ing. Matthias G. Bumann
DIMaGB
01.12.2006

* von der Internetseite des FV WDV:

„Der Fachverband repräsentiert angesehene und verantwortungsbewusste Unternehmen, auf die zusammen ca. 90 % des bundesdeutschen Absatzes an WDV-Systemen entfallen.“

„Mit seiner Öffentlichkeitsarbeit trägt der Fachverband zur Imageprofilierung und zur Absatzförderung von WDV-Systemen sowie zur Sensibilisierung des Themas „Heizkosten einsparen“ bei.“

„Verlegte m² WDV-Systeme: 490 Mio. m² in Neu- und Altbau. Jährlich kommen 40 Mio m² hinzu“ (diese Zahlenangaben sind ohne Angabe des Standes; die angegebenen 490 Mio m² sind aus Anfang 1999, in 2005 waren es bereits über 700 Mio. m², M.B.)

„Wir zeigen Ihnen, wie Sie bis zu 60 % Heizkosten einsparen können.“

„Bei der Verwendung von Wärmedämm-Verbundsystemen kann sich bei Ein- oder Zweifamilienhäusern eine Heizkosten-Ersparnis von bis zu 60 % ergeben.“