ÖMM Umfrage

Logistik- und Lieferprobleme, Wer wird zur Kasse gebeten?

Die Corona-Epidemie hat ein wenig an Schrecken verloren, die Auswirkungen sind aber unübersehbar. Die gute Nachricht zuerst: die rigorosen Einschränkungen der Bewegungsfreiheit haben in der Gartenbranche zu einem wahren Boom geführt.

Die starke Nachfrage hat Industrie und Handel aber auf dem falschen Bein erwischt. Die Covid-19-Krise hat zu massiven Logistik- und Lieferproblemen geführt. Dazu kommen die anhaltend steigenden Rohstoffpreise. Im Mai 2021 belief sich der durchschnittliche Preis von zum Beispiel einer Tonne Aluminium auf rund 2.434 US-Dollar, im Mai 2020 zahlte man noch 1.466 US-Dollar (Quelle: Statista).

Industrie und Handel sind also gleich doppelt gefordert: eingeschränkte Lieferfähigkeit und damit ungewohnt eingeschränkte Angebote in den Regalen und Lagern, dazu die steigenden Preise, die nur bedingt 1:1 an den Konsumenten weitergegeben werden können.

Das Österreichische Motoristen Magazin fragt nach: Wie bewältigen Motoristen, Handel und Industrie diese herausfordernde Situation? Wie gehen sie mit den Preisanstiegen bei Geräten und Maschinen um? Lesen Sie dazu Statements aus der Branche:

Alexander Durda

Geschäftsführung der Stubai ZMV GmbH
Gremialobmann-Stv. des Landesgremiums Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel Tirol

Aufgrund der Pandemie musste die Gesellschaft eine wesentliche Veränderung wahrnehmen, auch erkennen wie abhängig und anfällig wir Europäer in unserer Selbstversorgung sind.

Entsprechend dieser extremen Umstellungen muss eine neue Besinnung stattfinden sowie eine neue Identität stiften, diese wird den Handel neu positionieren und uns auch in Europa stärken.

Die aktuelle schwierige Situation in der Beschaffung von Rohmaterialien, Preisanstieg sowie Lieferengpässe, stellt uns vor extreme Herausforderungen und schafft mehr Bewusstsein in unserem Konsumverhalten auch im Bezug auf Gesundheit, Reisen, Eigenheim und nachhaltigem ökologischem Denken, wie wir unsere Lebensphilosophie gestalten.

Die Rohstoffengpässe sind teilweise durch die Covid 19 geschuldete Kurzarbeit und die verzögerte Normalisierung der Arbeitszeiten zu verbuchen und ein Teil dieser Veränderung findet an den Börsen statt.

Den extremen Preis- und Lieferveränderungen für die Konsumenten passieren nicht in der Produktionsstufe/Industrie, oder im Handel, sondern Stufen davor.

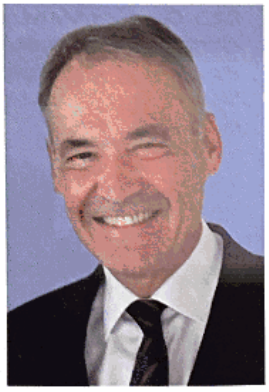
Somit stehen wir in der Industrie und im Handel vor einer Neuausrichtung. Wir müssen Lieferketten neu überprüfen, um die Versorgung innereuropäisch besser abbilden zu können und die neugewonnene Erfahrung für den Endkonsumenten ehrlich darzustellen.

Wir müssen sehr stark daran arbeiten, dass uns solche Ausnahmezustände nicht völlig aus unseren Bahnen schiebt und, dass wir mit unseren noch vorhandenen europäischen Produktionen und Rohstoffen in einer Unabhängigkeit stehen. Wir müssen raus aus unserer gelebten Komfortzone und raus aus der Wegwerfgesellschaft, aus dem Erfahrenen lernen, um nicht wieder in unsere alten Verhaltensmuster zu fallen.

Gemeinsam in Europa sind wir stark, dadurch sichern wir unsere Identität, die eigene Wirtschaft und unsere Arbeitsplätze.

KR Ing. Werner Adelmann

Landesgremialobmann Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel Burgenland



Unsere Branche ist seit Anfang des Jahres mit steigenden Kosten und großen Beschaffungsproblemen konfrontiert. Materialengpässe haben sich teilweise entspannt, jedoch im Ziegelbereich (auch Holz) ist die Situation sehr angespannt, was für Handel und in der Folge auch für das Gewerbe sehr problematisch ist. Baustellen können nicht angefangen oder fertig gestellt werden. Sollte sich die Lage nicht verbessern, wirkt sich das natürlich auch negativ auf den Arbeitsmarkt aus.

Die Preise haben sich auf relativ hohem Niveau eingependelt. Vor allem Baustahl, Dämmstoffe, Kanalrohre und Holz haben

teure Rohstoffe:

sich preislich enorm nach oben entwickelt. Es können nur kurzfristige Preiszusagen gemacht werden. Liefertermine an Kunden können größtenteils nicht zugesagt werden. Der Handel ist natürlich gefordert, so gut als möglich zeitgerecht Lagerbestellungen zu machen und sämtliche Kanäle anzuzapfen. Leider mit sehr bescheidenen Erfolg.
Wir hoffen, dass sich die Lieferproblematik im nächstem Jahr entspannt. Zu befürchten ist, dass sich die Preise auf relativ hohen Niveau einpendeln.

Otmar Zankl

Geschäftsführung Landtechnik Zankl

Es gibt Branchen, die von dieser Pandemie unerwartet und sehr getroffen wurden und die auch um ihre Existenz kämpfen! In unserer Branche (Landtechnik und Motoristik) haben wir nach einigen Wochen der Schockstarre im März 2020 dann bis jetzt eher das Gegenteil gespürt.
Wir haben volle Auftragsbücher, die Werkstatt ist überlastet, wir suchen dringend Mitarbeiter und haben ein überdurchschnittliches Wachstum zu verzeichnen. Der Grund, warum sich das so entwickelt hat, wurde ja schon vielfach von Spezialisten erforscht und kommentiert. Unsere Branche ist doch etwas krisensicherer als viele andere es sind. Also haben wir eher das Luxusproblem, dass wir die gestiegene Nachfrage bewältigen müssen.
Wir können das nur durch die große Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter bewerkstelligen, die auch dazu bereit sind am Wochenende und Abend Notdienst zu verrichten oder Überstunden zu machen.
Vielleicht ist es auch gut so, dass wir viele Maschinen, die wir 2021 verkauft haben erst 2022 ausliefern werden können. Nach diesen umsatzstarken Jahren müssen wir uns in nächster Zeit auf ein geringeres Wachstum bzw. sogar auf eine Stagnation einstellen.
Der Verdrängungswettbewerb in unserer Branche wird dadurch noch größer werden. Gerade hier ist unser Unternehmen mit zwei Standorten in Kärnten sehr gut aufgestellt. Verkauf und Dienstleistung finden nahe am Kunden statt! Unser breit gefächertes Produktportfolio und die langjährigen Beziehungen zu unseren Hauptlieferanden sind hier auch sehr hilfreich.
Um die Preissteigerungen etwas abfedern zu können, haben wir wesentlich größere Mengen als sonst mit Preisgarantie vorgeordert! Aktuell bauen wir auch eine Lagerhalle, um diesen Anforderungen bezüglich Verfügbarkeit der Waren auch in Zukunft gerecht zu werden.
Wir haben in vielen Bereichen starke Lieferverzögerungen. Die Kunden hier zu beruhigen und um Verständnis für die Situation zu bitten, kostet uns täglich sehr viel Energie. Aber es gibt keine Stornierungen, die Kunden akzeptieren die Situation mittlerweile.
Im Dienstleistungsbereich, also in der Werkstatt, haben wir die Preise nicht mehr als es sonst üblich angeglichen. Im Bereich Handel haben wir leider wenig Einfluss auf die Industrie. Hier sind wir gezwungen, Preissteigerungen an unsere Kunden weiterzugeben.
Die Forderungen der Landwirte, die Preise für ihre Produkte erhöhen zu dürfen ist sicherlich legitim. Es ist erfreulich, dass die Landwirte seit Beginn der Pandemie als systemrelevante Betriebe wahrgenommen werden und ihre Produkte nun mehr Wertschätzung erfahren dürfen. Das darf auch seinen Preis haben.
Alle Güter werden teurer, nur die Preise für Grundnahrungsmittel wie z.B., Brot, Milch und Fleisch sollten nicht erhöht werden. Da klafft die Schere einfach zu weit auseinander. Ein Mobiltelefon um € 1.000.- ist für fast niemandem ein Problem, aber wenn die Milch um einige Cent teurer wird, gibt es einen Aufschrei in der Bevölkerung. Hier läuft einiges verkehrt!

Ing. Johann Gram

Geschäftsführender Gesellschafter der Austro Diesel GmbH

Bei Austro Diesel hatte im März des Vorjahres die Versorgung mit originalen MF-Ersatzteilen oberste Priorität. Es war klar, dass wir als Dienstleister der Landwirtschaft alles unternehmen müssen um den Betrieb weiter aufrecht zu halten. Wesentlich war es die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter, Partner und Kunden zu gewährleisten und auch im Falle des Falles die Ersatzteilversorgung sicher zu stellen. Deshalb wurden die Teams geteilt wodurch der Betrieb jederzeit mit reduzierter Mannschaft aufrechterhalten werden konnte. Direkter Kundenkontakt fand nur im Rahmen der entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen statt. Unsere Partner vor Ort haben ihre Serviceleistungen auf Basis entsprechender Sicherheitskonzepte aufrechterhalten. In manchen Fällen wurde eine Heckscheibe aus dem Lager auf dem Verkaufspult montiert. Dank unserer Bevorratungspolitik waren wir auch jederzeit in der Lage die bestellten Ersatzteile prompt an unsere Vertriebspartner zu liefern. Mit einer firstfill (bestellte Ersatzteile gehen am selben Tag zum Händler) von über 95 %, lagen wir auch im Vorjahr auf dem Schnitt der letzten Jahre.
Im Sommer war auch sehr schnell klar, dass die Schulungen nicht in gewohnter Manier abgewickelt werden können und somit auf Online-Schulungen umgestellt werden mussten. Sowohl vom Werk als auch von unseren Vertriebspartnern wurde im Juli die neue Traktoren-Serie MF 8S und im Dezember die Serie MF 5S professionell via digitalem Produkt-Launch vorgestellt. Auch wurden alle Serviceschulungen in der Saison 2020/21 über Videokonferenzen (ca. 1.000 Stunden) in den jeweiligen Sprachen unserer Vertriebspartner abgewickelt. So-

mit konnte ein Ansteckungsrisiko durch persönliche Kontakte und Reisen ausgeschlossen werden.

Anstatt abzuwarten und zu hoffen, sind wir im Maschinenverkauf in die Offensive gegangen und haben für unsere Kunden eine Art „Entlastungspaket" mit Lagerbonus, Null-Prozent-Finanzierung, 3-Jahres-Garantie und Maschinenbruchversicherung geschnürt. Schließlich bestand auch während der Corona-Krise Bedarf an Neumaschinen. Mit unserem Angebot haben wir versucht den Landwirten und Lohnunternehmern mehr Spielraum zu ermöglichen. Natürlich haben auch die 7 % Investitionsprämie des AWS und unsere Preisaktion im Herbst 2020 die Verkäufe zusätzlich angekurbelt.

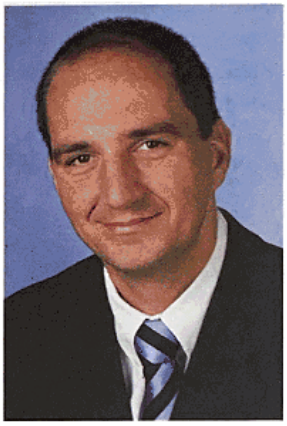
Unser „gut sortiertes Lager" ermöglichte es uns dabei die Preise länger am Vor-Corona-Niveau zu halten und diese Preise auch an unsere MF-Kunden weiterzugeben. Dies gilt im Übrigen auch noch heute für alle bereits getätigten Kundenbestellungen, auch wenn diese noch nicht geliefert wurden.

Aber wie in nahezu allen Branchen, erlebt jetzt auch die Landtechnik gerade Einschränkungen durch Materialknappheit, explodierende Frachtpreise sowie Belastungen durch steigende Preise für Rohstoffe wie z.B. Stahl und Gummi. Bei nahezu allen Rohstoffgruppen muss man wohl von weiteren Preissteigerungen ausgehen, denn entscheidend für die Preisentwicklung sind jetzt bei vielen Produkten die Warenverfügbarkeit und die Rohstoffpreise. Heuer gab es auch von Seiten Massey Ferguson bereits zwei Preiserhöhungen aufgrund der Rohstoffpreise. Die erste im Februar, die Zweite folgte im Mai.

Wer heute mit dem Kauf wartet, könnte deshalb eine Überraschung erleben, da wir aus heutiger Sicht eine weitere Preisanpassung nach oben nicht ausschließen können. Dieser Trend ist derzeit überall im Handel quer durch die meisten Branchen zu beobachten. Wir werden aber im Herbst 2021 unsere bereits im Vorjahr sehr erfolgreiche Preisaktion aktualisiert fortführen und mit attraktiven Angeboten versuchen, das höhere Preisniveau für unsere Kunden abzufedern. Zusätzlich gilt unsere Null-Prozent-Finanzierung für MF-Traktoren und MF-Grünlandgeräten.

Mag. Alexander Hembach

Geschäftsführer STIHL Österreich



Einerseits erfahren unsere Handelspartner eine erfreulich große Nachfrage Ihrer Kunden, andererseits können wir diese Nachfragespitze nicht oder nur eingeschränkt bedienen. Da hilft es auch nicht zu wissen, dass die Liefersituation branchenübergreifend äußerst angespannt ist. Wie alle seit Monaten aus der Tagespresse erfahren können, setzt die Pandemie und die weltweit hohe Nachfrage nach Rohmaterialien wie z.B. Stahl, Aluminium, Kunststoffgranulat und Elektronikbauteile die Material– und Logistikmärkte massiv unter Druck. Die Folge sind Kapazitätsengpässe, längere Lieferzeiten und eine schwindende Verbindlichkeit von Lieferzusagen seitens der Zulieferer. Auch wir als Hersteller sind von dieser Situation betroffen und können derzeit bedauerlicherweise nicht immer in gewohnter Weise unsere Verfügbarkeit dem Fachhandel und den Endkunden gegenüber sicherstellen.

Einhergehend mit Kapazitätsengpässen in der Lieferkette steigen seit Monaten die Material- und Logistikpreise und verteuern unsere Produkte. Für das erste Halbjahr waren wir in der Lage, diese Preiserhöhungen zu kompensieren, weitere Preiserhöhungen zwingen uns jetzt einen Teil der Mehrkosten an den Endkunden weiterzugeben.

Wir haben uns deshalb entschieden, für Bestellungen ab dem 01.07.21 bei ausgesuchten Produkten die Preise moderat zu erhöhen.

Wir möchten allen Partnern versichern, dass wir uns dieser Situation und ihrer Brisanz bewusst sind. Trotz permanentem Warenfluss sind die langen Wartezeiten für einzelne Produkte unbefriedigend, die Nicht-Verfügbarkeit anderer Produkte ist schmerzhaft. Bereits 2020 haben wir alles in unserer Macht Stehende unternommen, um Engpässe zu beheben oder wenigstens zu minimieren und es unseren Fachhandelspartnern zu ermöglichen, am Garten-Boom teilzuhaben. Diese Anstrengungen führen wir fort: Unsere hohe Fertigungstiefe im weltweiten Produktionsverbund ist dabei ein wesentlicher Baustein ebenso wie die Bereitschaft unserer Produktions-Mitarbeiter in allen Werken weltweit, ein anhaltend hohes Niveau an Sonderschichten zu fahren. Durch das rechtzeitige Einleiten präventiver Maßnahmen konnten wir es den Produktionswerken ermöglichen, nahtlos weiterzuarbeiten, vielfach in drei Schichten, sieben Tage die Woche. Wir können sagen: Die Mannschaft ist trotz aller Widrigkeiten an Bord und segelt hart am Wind.

Doch das reicht nicht: Dort, wo zugekaufte Bauteile und Rohmaterialien fehlen, arbeiten wir mit Hochdruck daran, technische Alternativen und neue Lieferanten zu finden. Unser breites Entwicklungs- und Fertigungs-Know-how sowie die modernen Produktionsstätten ermöglichen es uns darüber hinaus, manche Dinge selbst herzustellen, die wir in der Vergangenheit zugekauft haben. Wo die Container fehlen, suchen wir in der Logistik nach neuen Wegen und haben bereits einen erheblichen Anteil unserer Frachtkapazitäten in die Luft verlagert, um Produktion und Verfügbarkeit aufrechtzuerhalten. Zudem haben wir im Herbst letzten Jahres in nennenswertem Umfang in zusätzliche Fertigungskapazitäten investiert, um zukünftige Engpässe zu vermeiden. Die Auswirkung dieser Maßnahme beginnt bereits in diesem Jahr zu greifen.

Nichts desto trotz: Die Lage bleibt angespannt, die Regale in den Fachgeschäften sind an einigen Stellen nicht so gut gefüllt, wie sie es sein sollten. Wir werden unsere Anstrengungen fortsetzen, die Produktion auf hohem Niveau zu halten und, wo möglich, weiter zu steigern.

das österreichische Motoristen Magazin
Besuchen Sie unsere Internetseite
www.motorist.at