



# Sonderumfrage Herbst 2021: Preiserhöhungen und Lieferverzögerungen

## Fast jeder Betrieb ist betroffen

*Seit dem Frühjahr sorgen Lieferengpässe bei wichtigen Bauteilen und Produkten dafür, dass elektrohandwerkliche Betriebe Aufträge verschieben oder sogar absagen müssen. Die zum Teil dramatischen Preissteigerungen wirken sich ebenfalls negativ auf die Geschäftssituation der Innungsbetriebe aus, da sie diese Mehrkosten nicht oder nur in begrenztem Ausmaß an ihre Kunden weitergeben können. Das ergab die im September durchgeführte Herbst-Konjunktur-Umfrage des ZVEH.*

Obwohl die Corona-Pandemie noch nicht ganz überwunden ist, haben die E-Handwerke bereits fast wieder den sehr hohen Geschäftsklimaindex der Vor-Corona-Zeit erreicht – das ist das erfreuliche Ergebnis der vom 6. bis 10. September vom Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) unter Mitgliedsbetrieben\* durchgeführten Herbst-Konjunktur-Umfrage. Da die Branche seit dem Frühjahr 2021 mit Lieferengpässen und zum Teil dramatischen Preissteigerungen zu kämpfen hat, wurden die Innungsbetriebe in der Umfrage auch danach gefragt, inwieweit sie von diesen Problemen betroffen sind.

## Materialverknappung und Preisanstieg

Seit dem Frühjahr sorgen Lieferschwierigkeiten bei bestimmten Produkten und Bauteilen dafür, dass elektrohandwerkliche Unternehmen Aufträge verschieben oder sogar absagen müssen. Mit der Materialverknappung – Engpässe gibt es unter anderem im Bereich Mikrochips, Kunststoffprodukte und dort, wo Kupfer, Aluminium und Holz verbaut sind – gehen zum Teil dramatische Preissteigerungen bei Produkten der Elektroindustrie einher. Kostete beispielsweise ein Mikrochip, wie er in Bewegungsmeldern und anderen smarten Produkten verbaut ist, Mitte 2020 noch 1 US-Dollar, so liegt der Preis im Einkauf nun bei 50 US-Dollar. Problematisch für einen großen Teil der Betriebe: Die Preissteigerungen können nicht oder nur zu einem geringen Teil an Kunden weitergegeben werden.

## Rund 95 Prozent klagen über außergewöhnliche Lieferverzögerungen

Auf die Frage, ob sie bei bestimmten Produkten außergewöhnliche Lieferverzögerungen registriert hätten, antworten denn auch 94,9 Prozent der befragten Betriebe mit „ja“. 90,8 Prozent gaben zudem an, mit außergewöhnlich hohen Preissteigerungen konfrontiert zu sein und 74,2 Prozent kommen, ihren Angaben zufolge, auf absehbare Zeit gar nicht an bestimmte Produkte heran. Insgesamt, so das Ergebnis der Umfrage, haben Lieferverzögerungen und -ausfälle Auswirkungen auf rund ein Drittel der Aufträge (33 %).

Zu den Produkten mit erheblichen Lieferproblemen zählen vor allem Elektrogeräte, aber auch Kabel und Leitungen sowie Produkte im Bereich „Erneuerbare Energien/Energiemanagement“. 21,9 Prozent aller Betriebe klagen derzeit darüber, bestimmte Elektrogeräte gar nicht beschaffen zu können, im Bereich Kabel/Leitungen sind es 16,9 Prozent und bei Erneuerbaren Energien/Energiemanagement-Lösungen 15,4 Prozent.



### **Lange Wartezeiten bei Elektrogeräten**

Auch bei den Produkten, die nur mit außergewöhnlich langer Lieferzeit beschafft werden können, belegen Elektrogeräte – mit durchschnittlich rund 8,4 Wochen – den Spitzenplatz, gefolgt von Produkten aus dem Bereich „Erneuerbare Energien/Energiemanagement“ (7,9 Wochen). Bei Produkten für die Gebäudeautomation sowie für Licht/Beleuchtung beläuft sich die Verzögerung nach Angaben der von Lieferengpässen betroffenen Betriebe hingegen „nur“ auf 4,2 Wochen.

Was die Frage nach einem, durch die Lieferverzögerungen verursachten wirtschaftlichen Schaden angeht, etwa, weil Fristen für die Leistungserbringung nicht eingehalten, Aufträge nicht angenommen und/oder Mitarbeiter zumindest temporär nicht beschäftigt werden konnten, vermittelt die Umfrage ein gemischtes Bild. So gaben insgesamt 11,3 Prozent der befragten Betriebe an, infolge der Lieferverzögerungen einen erheblichen Schaden erlitten zu haben. 40,3 Prozent der Betriebe fühlen sich zumindest teilweise betroffen. Dass der Anteil trotz der sich weiter verschärfenden Situation nicht höher ausfällt, ist vermutlich den teilweise sehr großen Auftragspolstern zu verdanken. Sie ermöglichen es vielen Elektro-Betrieben, Liefer-schwierigkeiten durch eine flexible Handhabung der Aufträge zu kompensieren. Das heißt: Dort, wo es möglich ist, wurden andere Aufträge vorgezogen und abgearbeitet.

### **Hoher Preisanstieg bei Kabeln und Leitungen**

Von Preissteigerungen ist der Umfrage zufolge fast die Hälfte aller Aufträge (40,7 %) betroffen. Die höchsten Preissteigerungen werden dabei bei Kabeln und Leitungen verzeichnet. Nach Angabe der von Preissteigerungen betroffenen Betriebe liegen diese bei 30,6 Prozent. Bei Produkten im Bereich „Erneuerbare Energien/Energiemanagement“ belaufen sich die Preissteigerungen auf 13,5 Prozent, im Bereich „Gebäudeautomation“ liegen sie bei 13,4 Prozent und im Bereich „Sicherheitstechnik“ bei 13,3 Prozent. Elektrogeräte verteuerten sich dagegen trotz der eher schlechten Verfügbarkeit „nur“ um 9,9 Prozent.

### **Betriebe bleiben auf Mehrkosten sitzen**

Problematisch sind die Preissteigerungen vor allem deshalb, weil die elektrohandwerklichen Betriebe diese nicht oder nur zum Teil an ihre Kunden weitergeben können. So zeigt die ZVEH-Umfrage: Die Mehrkosten können den Kunden im Durchschnitt nur zur Hälfte (46,8 %) weiterbelastet werden. Lediglich 17,6 Prozent der Betriebe geben an, die Mehrkosten eins zu eins an die Kunden weitergeben zu können. Andererseits können 9,3 Prozent der von Preissteigerungen betroffenen Betriebe überhaupt keine Mehrkosten bei ihren Kunden geltend machen. Hier gehen die höheren Materialpreise komplett zu Lasten der Betriebe.

### **Unterschiede bei den Auftraggebern**

Eine Weiterbelastung ist insbesondere dort schwierig bis unmöglich, wo es sich um öffentliche Auftraggeber oder Kunden aus der Wohnungswirtschaft handelt. Während immerhin 21,9 Prozent der Unternehmen, die überwiegend im Privatkundengeschäft tätig sind, die Mehrkosten vollständig an ihre Kunden weiterreichen, sind es bei Betrieben mit primär öffentlichen Auftraggebern lediglich 12,5 Prozent, bei hauptsächlich für die Wohnungsgesellschaften tätigen Betrieben sogar nur 8,8 Prozent.

Betriebe, die in erster Linie für Privatkunden tätig sind, können durchschnittlich 52,3 Prozent ihrer Preissteigerungen weitergeben. Bei Unternehmen mit überwiegend gewerblichen Kunden sind es immer noch 48,3 Prozent. Ist hauptsächlich die Öffentliche Hand Auftraggeber, sind es



hingegen nur 38,7 Prozent. Betriebe, die überwiegend für die Wohnungswirtschaft tätig sind, können durchschnittlich nur 34,1 Prozent der Preissteigerungen weitergeben.

### **ZVEH sieht Handlungsbedarf bei Politik**

ZVEH-Präsident Lothar Hellmann hatte daher bereits im Frühjahr 2021 in einem Brief an Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier auf die Folgen von Lieferengpässen und Preissteigerungen für E-Handwerksbetriebe aufmerksam gemacht und auf die stabilisierende Wirkung der Branche während der Krise hingewiesen. Begleitet war der Brief von einem umfangreichen Maßnahmenkatalog. Darin hatte die elektrohandwerkliche Organisation unter anderem vorgeschlagen, Vertragsstrafen bei öffentlichen Auftraggebern auszusetzen beziehungsweise bestehende Verträge flexibel anzupassen. Zudem hatte man angeregt, die Haftungssituation im Bereich privater und gewerblicher Kunden zu entschärfen, Konventionalstrafen gesetzlich auszusetzen und in den zuständigen Ministerien prüfen zu lassen, inwieweit umfangreichere Preisgleitklauseln oder Klauseln in erleichterter Form Abhilfe schaffen könnten (Anpassung des Rechtes der Allgemeinen Geschäftsbedingungen).

*\* An der Herbst-Befragung 2021 nahmen rund 1.200 Unternehmen teil.*

*Der ZVEH: Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) vertritt die Interessen von 49.949 Unternehmen aus den drei Handwerken Elektrotechnik, Informationstechnik und Elektromaschinenbau. Mit 515.715 Beschäftigten, davon 45.284 Auszubildende, erwirtschaften die Unternehmen einen Jahresumsatz von 68,4 Milliarden Euro. Dem ZVEH als Bundesinnungsverband gehören zwölf Landesverbände mit 313 Innungen an.*