

Bodenbelagsbranche kriegt die Kurve

Die Bodenbelagsbranche hat sich in der Coronakrise gut geschlagen. Neu fordern Lieferengpässe und steigende Preise für Holz und andere Baumaterialien heraus.

«Zum Glück fast gar nicht», sagt Daniel Heusser, Geschäftsleiter des Verbands BodenSchweiz, auf die Frage, wie die Coronapandemie die Bodenbelagsbranche getroffen hat. BodenSchweiz habe sich bereits beim ersten Lockdown vehement dafür eingesetzt, dass die Baustellen offenbleiben. Mit Erfolg, nur in den Kantonen Genf und Tessin wurden sie geschlossen.



Daniel Heusser, Geschäftsleiter BodenSchweiz.

Urs Steinegger, Eigentümer der Hans Hassler AG + Parkett-Maier AG, stellte in der ersten Phase durchaus einen Rückgang der Nachfrage fest. Aufträge wurden sistiert oder verschoben. «Private wollten keine Handwerker im Haus.» Ab Herbst 2020 habe sich die Nachfrage aber erholt. Kurzarbeit haben Hans Hassler und Parkett-Maier nicht beansprucht. Urs Steinegger ist mit der Auftragslage unter dem Strich zufrieden.

Dass es nicht schlimmer kam, führt Daniel Heusser auch auf einen interessanten Effekt zurück: «Da im Frühjahr 2020 die Schulhäuser geschlossen waren, wurden viele Aufträge vorgezogen. Es war niemand in den Schulhäusern, die Handwerker konnten ungestört und sicher arbeiten.»

Nicht zuletzt haben die konsequent umgesetzten Schutzkonzepte in der Branche dazu beigetragen, dass die Bodenleger*innen weiterarbeiten konnten. Homeoffice war für sie ja nicht möglich.

Schwierige Preissituation

Schlagzeilen machten jüngst die stark gestiegenen Preise für Holz und andere Baumaterialien. Dies wirkt sich auf die Preise für Parkett und Laminat aus. Daniel Heusser weist auf einen weiteren preistreibenden Faktor hin: die Verteuerung bei den Transportwegen. Fast noch schlimmer findet er für die Branche allerdings die Lieferverzögerungen. «Dies erschwert den Bauhandwerkern ihre Planung massiv.» Leider brächten gewisse Kunden dafür wenig Verständnis auf.



Urs Steinegger, Eigentümer Hans Hassler AG + Parkett-Maier AG.

Die Lieferengpässe sieht auch Urs Steinegger als Problem. Er geht aber davon aus, dass sich die Situation in den nächsten sechs bis zwölf Monaten entspannt. Mehr Sorgen bereitet ihm etwas anderes: «Grundproblem der Branche bereits in den Jahren vor dem Pandemieausbruch war und ist der ruinöse Preiswettbewerb.» Er hofft, dass sich die Materialpreise stabilisieren oder gar wieder etwas zurückfallen, damit sich die ungenügende Marge verbessere. Urs Steinegger ist allerdings pessimistisch: «Angesichts der Unvernunft und Unfähigkeit der Branche ist das wohl Wunschdenken. Die bereits vor der Pandemie stark angeschlagene Ertragskraft der Branche wird sich weiter verschlechtern.»

Steinegger erwartet eine beschleunigte «Bereinigung auf der Angebotsseite», also die Schliessung von Betrieben.

Getrübe Aussichten

«Insgesamt erwarte ich in den nächsten ein bis drei Jahren, ausgehend von einem hohen Niveau, einen Nachfragerückgang nach Bodenbelägen von 10 bis 20%», sagt Urs Steinegger. Als Gründe dafür sieht er die rückläufige Zuwanderung (aufgrund des angespannten Verhältnisses zur EU, der sinkenden Standortattraktivität der Schweiz und des begrenzten Wirtschaftswachstums), weniger Bedarf an Büroräumlichkeiten und höhere Leerwohnungsbestände. Positiv für die Branche findet er das weiterhin tiefe Zinsniveau. Investitionen der öffentlichen Hand, von denen die Branche profitieren könnte, gehen gemäss Steinegger aufgrund der Covidverschuldung zurück.

«Unsere Branche sehnt sich nach Normalität», weiss Daniel Heusser und fordert: «Wir müssen lernen, mit Corona zu leben, und können uns nicht jahrelang von einem Lockdown zum anderen hangeln. Das ist keine Strategie.» Für die Bodenbelags- bzw. die Baubranche erwartet er weiterhin eine intakte Konjunktur. Statt auf Corona sollten wir jedoch «aus wirtschaftlicher Sicht den Fokus besser auf das gescheiterte Rahmenabkommen richten – ungünstige Beziehungen zur EU können unsere Wirtschaft weitaus mehr schädigen».

—
Hansjörg Schmid