

# «Unser Baumaterial ist zu 100% rezyklierbar»

Mit metal.suisse ist vor zwei Jahren ein neuer Verband entstanden, der neu die verschiedenen Verbände und Interessengruppen der Metallbranche zusammenführt. Für die Baubranche eine äusserst wichtige Organisation. Wir haben uns mit Thomas Freuler, Präsident des Stahl- und Haustechnikhandelsverbandes und CEO der Spaeter Gruppe, zum Interview getroffen.

## metal.suisse ist der Dachverband der schweizerischen Metallorganisationen. Wie ist der Verband entstanden, und welche Ziele vertritt er?

metal.suisse wurde von verschiedenen Verbänden der Werkstoffkreisläufe für metallische Bauprodukte in der Schweiz gegründet. Am Anfang standen für uns zwei Feststellungen: Die Herausforderungen an unsere Branche, vor allem die politischen, sind riesig. Zweitens haben wir es als Gesamtbranche verpasst, die Interessen unserer Branche und die Vorteile unserer Recyclingwerkstoffe bekannt zu machen und vor allem auch in Bundesbern aufs Tapet zu bringen. Der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV war bereits an der Dachorganisation Stahlpromotion Schweiz zusammen mit dem Stahlbau Zentrum Schweiz SZS, dem Metallbauverband Metaltec Suisse und dem Schweizerischen Verein für Schweisstechnik SVS beteiligt. Vor allem von Handelsseite hatten wir schon lange den Wunsch gehegt, diese Dachorganisation zu öffnen.

Nach einigen Workshops im 2019, haben wir die Stahlpromotion Schweiz in der neuen Organisation metal.suisse aufgehen lassen, die wir 2020 mit neuen Partnern, dem SZFF, alu.ch und dem VSEMH gegründet haben. Uns alle hat der Wunsch geeint, dass wir mit dem Verband unseren tollen Werkstoffen das politische Gehör verschaffen wollen, das ihm zusteht. Wofür die einzelnen Verbände zu klein sind oder wofür im Tagesgeschehen zu wenig Zeit zur Verfügung steht, wollen wir gemeinsam erreichen. Mit Nationalrätin Diana Gutjahr haben wir eine absolute Fachfrau als Präsidentin an der Spitze: Sie kennt

das Material, den Stahlbau, aber auch die politische Arbeit aus dem Effeff.

## Die Schweiz ist bisher relativ gut durch die letzten anderthalb Pandemie-Jahre gekommen. Die Baubranche boomt, die Auftragsbücher sind voll. Erst im Laufe des Jahres 2021 wurden Lieferengpässe und Materialknappheit spürbar. Wie kam das?

Es gab natürlich unterschiedliche Probleme bei verschiedenen Werkstoffen. Am Anfang herrschte an vielen Orten die nicht ganz unbegründete Sorge, dass man die Nachfrage unterschätzt hatte und zu spät das Angebot wieder hochgefahren hat. Bei unseren metallischen Werkstoffen war die Nachfrage aus dem Baubereich in Europa letztlich nicht so eingebrochen. Die Einbrüche betrafen vor allem den Innenausbau. Gleichzeitig konkurrierten wir mit einer starken Industrienachfrage, vor allem aus dem Automotive-Bereich. Spürbar wurde die Knappheit dann in Europa, da dies an vielen Orten mit leeren Lagern im Grosshandel zusammenkam. Diese Situation war bei uns in der Schweiz nicht ganz so ausgeprägt. Es war aber schnell zu bemerken, dass andere Faktoren zu einer deutlich schärferen Verknappung geführt haben. Uns beschäftigt bei den Metallen vor allem die Veränderung der internationalen Lieferverbindungen. War China bislang ein Nettoexporteur beispielsweise von Stahl, hat sich das Bild nun gewandelt. Wir setzen seit Jahren in Europa bereits auf Recyclingstahl, da sich Baustahl aus Schrott billiger und ökologischer produzieren lässt. Dies hat auch China erkannt. Und auch in Südostasien entstehen grosse Recycling-

werke. Dies zieht natürlich unseren wichtigsten Rohstoff aus Europa ab, was auch noch langfristig zu Preiserhöhungen führen dürfte. Dieser Trend wurde im zweiten Halbjahr noch einmal durch die deutlich höheren Energiepreise verschärft.

## Welche Materialien sind davon am meisten betroffen?

Man hat die Lieferschwierigkeiten in der gesamten Breite der Bauprodukte gemerkt. Aber ich kann hier natürlich nur für unsere Branche und unsere Materialien sprechen. Lieferengpässe haben wir als Spaeter Gruppe von Befestigungsmaterialien über Klebstoffe bis hin zu Kunststoffrohren eigentlich in allen Bereichen erlebt. Im Metallbereich hatten wir kurzfristig Probleme beim Bewehrungsstahl, die sich beim Baustahl schon deutlich länger hinzogen. Schwieriger wurde es bei Blechen, wo wir klar in einer Konkurrenz zur Industrie stehen.

Bei Edelstählen und Aluminium, wo es dann zum Beispiel auch um die Verfügbarkeit von wichtigen Legierungszusätzen geht, ist die Situation noch immer dramatisch und die Lieferschwierigkeiten werden sich länger hinziehen. So unterschiedlich wie bei den Lieferengpässen zeigte sich auch das Preisbild. Grundsätzlich sind die Preisausschläge beim Baustahl im Vergleich zu anderen Bauprodukten im Rahmen geblieben. Die Preise haben zwar schnell und deutlich angezogen, haben aber auch relativ schnell ein Dach gefunden. Bei den höherwertigen Materialien wie Edelstählen und Aluminium klettern die Preise weiterhin himmelwärts.



Thomas Freuler ist Präsident des Stahl- und Haustechnikhandelsverbands und CEO der Spaeter Gruppe.

### Und aus welchen Ländern stammen diese Produkte vorwiegend?

Unsere Produkte beziehen wir vor allem in der Schweiz und im nahen Ausland. Unsere Produkte sind relativ schwer, was Transportkosten in die Höhe treibt. Wir haben ein attraktives Recyclingstahlwerk in Gerlafingen, bei dem wir einen Grossteil unseres Betonstahls beziehen. Die Lieferwege sind kurz, was ein klarer Vorteil ist. Andere Produkte beziehen wir in Deutschland, Frankreich oder Norditalien. Auch aus Österreich bezie-

hen wir manche Produkte, vor allem für die Industrie. Höherwertige Materialien kommen auch z. B. aus Skandinavien.

### Ist dabei einzig die Pandemie der Verursacher oder gibt es auch noch andere Gründe? Es gab da ja mal eine Schiffshavarie im Suezkanal, ja selbst von einer gewollten Verknappung der Materialien ist die Rede.

Bei unseren Produkten spielte die Pandemie kaum eine direkte Rolle. Wir sind eigentlich

nicht davon betroffen, dass in China ganze Werke oder Häfen stillstanden, wenn man vom aktuellen Magnesiummangel mal absieht.

Der Haupttreiber sind aus meiner Sicht die globalen Märkte und dann kommt eben ein indirekter Einfluss von China: Unsere Produkte werden international gehandelt, zum Teil sogar an Börsen wie der LME. Wenn eine Bezugsquelle ausfällt, verschieben sich die Beschaffungsmöglichkeiten. Und zum Schluss treibt das die Preise rund um den Globus nach oben. Das gilt momentan ganz besonders für Schrott, unser Vormaterial. Nicht nur in Europa hat man den Vorteil des Schrottrecyclings erkannt.

Das bringt mich zum zweiten Problemkreis. Die Transportkapazitäten beschäftigen uns seit einiger Zeit. Es fehlt das Rollmaterial für den Transport über die Schiene. Dass es immer weniger LKW-Fahrer gibt, konnte man ebenfalls lesen. Aber auch der Rhein macht uns zu schaffen. Aktuell ist wieder Niedrigwasser, was die Anlieferung z. B. bis nach Birsfelden in Basel-Land unmöglich oder zumindest schwierig macht. Die Blockade im Suezkanal hat am Rande dazu geführt, dass die Türkei als grosser Stahlproduzent vermehrt Schrott in Europa geordert hat, da Schrott aus der arabischen Welt nicht schnell genug kam. Das war vielleicht nicht ein günstiger Zeitpunkt, aber nicht der wirkliche Preistreiber.

Bei der gewollten Verknappung tue ich mich schwer in unserem Markt. Der europäische Stahlmarkt leidet leider seit Jahren unter einer Überproduktion. Zudem haben die Stahlwerke jetzt einige Jahre Geld verbrannt, da die Preise sehr niedrig waren. Das spricht für mich gegen eine künstliche Verknappung. Die Erfahrung lehrt uns auch, dass für jedes Stahlwerk, das Menge zurückhalten würde, sofort andere in die Bresche springen.

### Wie kann der Schweizer Baustoffhandel darauf reagieren?

Ich denke, dass die vergangenen Monate ein paar Lehren bereithielten:

Es macht Sinn, dass wir in der Schweiz eine lagerhaltende, werksunabhängige Distribution haben. Das schafft die viel beschworene Resilienz.

Es zeigt aber auch, dass eine enge Verbindung, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert, ebenfalls hilft. Das gilt für uns im Verhältnis zu den Werken, aber auch in der Verbindung unserer Kunden zu uns. In der Mangelsituation haben wahrscheinlich diejenigen, die auf der Suche nach günstigeren Angeboten ihre Verbindungen vernachläss-

sigt haben, einen schwereren Stand. Und es gilt, dass man sich seiner Aufgaben als Händler wieder mehr bewusst sein und diese auch kommunizieren muss. Eine unserer wichtigsten Funktionen besteht darin, dass wir für unsere Kunden Ware vorhalten und dass wir grössere Mengen zu bestimmten Zeitpunkten ordern, die dann in die Feinverteilung gehen. Wir übernehmen damit einen Grossteil des Beschaffungsrisikos unserer Kunden, indem bei uns die Ware verfügbar ist und indem Preisspitzen gebrochen werden. Dass das auch etwas kostet, geht leider immer wieder vergessen.

### **Einzelne Analysten stellen aufgrund der genannten Situation die weltweite Globalisierung infrage. Müssen wir wieder mehr Leistungen aus der Schweiz anbieten – nehmen wir das Beispiel Fenster- oder Fassadenelemente?**

Wir können leider nicht alle Produkte in der Schweiz herstellen, das macht angesichts der Kosten, die ein Werk verursacht, auch keinen Sinn. Leider haben wir in der Vergangenheit auch viel industrielle Produktionsstandorte in unserer Branche verloren. Die Aluminiumindustrie ist hier ein mahnendes Beispiel. Das macht es auch schwieriger, Fenster oder Fassadenelemente in der Schweiz zu fertigen.

Aus meiner Sicht müssen wir uns aber nicht nur um die Leistungen Sorgen machen. Es geht um innovative Branchen und Know-how, das verloren gehen könnte. Und wenn wir die Leistungen nicht mehr aus der Schweiz anbieten können, dann vergeben wir auch wichtige Nachhaltigkeitspunkte. Es ist eben sinnvoll, gewisse Produkte und Arbeiten aus dem räumlichen Umfeld zu beziehen, als beispielsweise Fassadenelemente aus China zu verbauen.

### **Und wie sieht es beim Baustahl aus, da ist die Schweiz doch ebenso weitgehend vom Ausland abhängig?**

Wie gesagt, haben wir in der Schweiz glücklicherweise noch immer ein Stahlwerk. Aber es stimmt schon, dass wir vom Ausland abhängen. Wir würden auch aus einfachen, marktwirtschaftlichen Überlegungen in der Beschaffung nie auf nur eine Bezugsquelle setzen. Dadurch entstehen monopolistische Strukturen, die sich in anderen Nachteilen niederschlagen. Wichtig ist aber, dass wir unserer Produktion Sorge geben. Vor allem die Politik muss sich bewusst machen, dass die Schweiz die Europäische Politik nicht als Zuschauer begleiten kann. Der traditionelle Verzicht auf Industriepolitik in der Schweiz darf nicht dazu führen, dass unsere produ-

zierenden Unternehmen keine gleich langen Spiesse mehr haben. Gravierend ist zum Beispiel das aktuelle Versagen in der Energiepolitik. Wir kennen im Stahl kurzzeitige geplante Abschaltungen. Das macht in einem Recyclingwerk erhebliche Probleme. Andere europäische Länder entschädigen in so einem Fall, nicht so die Schweiz. Oder auch die horrenden Energiekosten, bei denen die Energiewende noch nicht einmal eingepreist ist. Auch dem europäischen Green Deal haben wir politisch nichts entgegenzusetzen. In der EU wurde erkannt, dass ein wichtiger Hebel zum Netto-Null-Ziel das Schrottreycling ist. Die Investitionen, die auf diesem Weg nötig sind, übersteigen die Möglichkeiten der Wirtschaft. Richtigerweise unterstützt in diesen Bereichen der Staat. Schrott ist einer der wenigen Rohstoffe, die wir in der Schweiz haben. Wenn wir hier die Weichen nicht richtig stellen, werden unsere Produzenten abgehängt und langfristig muss der Produktions- respektive Recyclingstandort Schweiz infrage gestellt werden.

### **Lieferengpässe von Baustoffen sind das eine, Preissteigerungen die logische Folge daraus. Was haben wir da in den nächsten Monaten zu erwarten?**

Im Bereich Stahl haben die Preise ein Dach gefunden. Bei Feinblechen, Edelstählen oder Aluminium haben die Lieferengpässe noch länger Bestand und es kann noch weitere Ausschläge geben, die umso stärker ausfallen können, je mehr das Material an den Börsen Spekulationen ausgesetzt ist.

Ich gehe aber auch für den Stahl davon aus, dass wir in den nächsten Quartalen nicht mehr die Vorkrisenniveaus erreichen werden. Steigende Energiekosten, steigende Transportkosten und steigende Schrottkosten sprechen klar dagegen.

Es kommen zudem auch laufend neue, «grüne» Produkte auf dem Markt. Die Umstellung auf CO<sub>2</sub>-reduzierten oder CO<sub>2</sub>-freien Stahl kostet aber einiges. Das schlägt sich nicht nur im Preis für diese Produkte nieder, sondern wird die Preise des Standardproduktes beeinflussen.

### **Wie rasch kann sich eine solche Situation wieder erholen?**

Wir gehen davon aus, dass eine Erholung im Sinne einer Normalisierung in breiter Front, d.h. einschliesslich Aluminium und Edelstahl, bis Mitte 2023 möglich ist. Das darf aber nicht missverstanden werden. Wir werden die Preissituation von 2018/2019 nicht zurückerholen können. Nicht nur China hat sich im Umweltschutz herausfordernde Ziele gesetzt. Auch andere Länder ziehen nach. Die

meisten Länder setzen dabei auf den Hebel in der Produktion von Metallen auf dem Recyclingweg. Der Kampf um Schrott hat wahrscheinlich erst begonnen.

### **Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Situation der Baubranche ganz allgemein?**

Die Schweizer Baukonjunktur läuft gut und wir erwarten auch, dass das in den nächsten Monaten so bleibt. Spannende Projekte sind vorhanden, was auch zu guten Auslastungen bei uns in den Biegebetrieben führt. Mit einiger Spannung darf man auf den neuen Entwurf des CO<sub>2</sub>-Gesetzes warten. Der letzte Entwurf hätte wahrscheinlich einen kurzfristigen Boom beim Ersatzneubau ausgelöst und ich bin gespannt, was die Politik jetzt für uns bereithält.

### **Wie kann sich der Verband metal.suisse für künftige Engpässe oder Lieferschwankungen noch besser aufstellen?**

Wir haben metal.suisse als politischen Verband gegründet und nehmen keinen Einfluss auf Beschaffungsstrategien der einzelnen Unternehmen.

Uns muss dringend in den nächsten Monaten gelingen, dass wir die Reihen schliessen und mit einer Stimme sprechen. Wir müssen die Politik darauf aufmerksam machen, dass unser Baumaterial nicht nur 100% rezyklierbar ist, sondern dass es bereits x-mal rezykliert wurde. Welches Material kann das sonst? Auch Upcycling beherrschen wir, was man wunderbar im anderen Schweizer Stahlwerk der Steeltec in Emmenbrücke sehen kann. Auch in der Bauweise sehen wir Vorteile: Stahlprofile sind im Querschnitt normiert. Das gilt für kein anderes Baumaterial. Wir können damit ganze Bauten oder grosse Bauteile im Werk vorfertigen, und rasch und sauber auf der Baustelle montieren. Das gilt aber auch für die Demontage. Die tragenden Strukturen lassen sich problemlos andernorts wiederaufbauen. Re-Use ist deshalb kein Traum, sondern könnte sofort umgesetzt werden, wenn ein entsprechender Bedarf besteht.

Auch das Verhältnis von Tragfähigkeit zu Eigengewicht ist bei Stahlprofilen ausgezeichnet. Dadurch können mit geringem Materialeinsatz grosse Aufgaben gelöst werden. Damit eignet sich das Material für grosse, flexibel nutzbare Flächen, für Aufstockungen, aber auch um den gesamten Materialverbrauch im Zusammenspiel mit anderen Werkstoffen zu reduzieren.

Wenn wir das richtig kommunizieren und die Politik zum Handeln motivieren können, werden wir auch den Druck von den Lieferketten nehmen können. ■