„Wie denn, ohne Material?!

Strategien zum Umgang mit unterbrochenen Lieferketten

Verschwende niemals eine gute Krise!

Dieser bedeutende Apell von Winston Churchill soll als Leitsatz für die folgenden Gedanken dienen, ist doch das Handwerk nach Corona schon wieder in eine neue, schwere Krise geraten. Es scheint also auch etwas Gutes zu geben, wenn man in eine Krise gerät. Das gilt auch dann, wenn man dort gänzlich unverschuldet reingeraten ist. So erging es uns mit der zurückliegenden, immer noch aktuellen, aber bald hoffentlich auslaufenden Corona Pandemie. Und kaum sind wir, was Corona anbetrifft, gerade wohl aus dem gröbsten raus und können mit einer Lockerung der für uns alle ungewohnten Einschränkungen rechnen, da macht sich im Handwerk gerade eine neue und ausgesprochen große Krise breit. Als Handwerker rutscht man sozusagen von einer Krise in die nächste.

Handwerk steckt in Materialkrise fest

Die Rede ist von einer bisher nie da gewesen Materialknappheit und deutlich spürbaren Lieferengpässen. Hier sieht man gut, wie verknüpft das Ganze mit den Auswirkungen der Corona Pandemie ist. Durch die unterbrochenen Lieferketten entstehen allerorts große Materialengpässe. Das zieht sich durch alle Bereiche und geht von Holz, Metall bis zu den Kunststoffprodukten. Aktuell kann man auf jeden Fall nicht nur von einem kleinen Engpass sprechen, der sich schon bald wieder lösen wird. Nein, vielmehr handelt es sich um eine richtig ausgewachsene Krise, die das Handwerk sehr hart trifft.

Wenn das Material ausbleibt…

Viele Handwerksbetriebe klagen aktuell über eine immer größer werdende Planungsunsicherheit: „Gegenüber den Kunden und Vertragspartnern ist es aktuell eigentlich nicht mehr möglich, verbindlich die Termine einzuhalten!“ „Dazu kommt, dass auch die Preiskalkulationen nicht mehr stimmen bzw. nicht mehr zu halten sind!“

© Copyright Martin Köhler, pe werk, Personal- und Unternehmensentwicklung – www.pe-werk.de

„Und es wird immer schwieriger mit Kunden überhaupt eine langfristige Vertragsbindung einzugehen!“ In den schlimmsten Fällen bedeutet das für einige Betriebe bereits heute eine existenzbedrohliche Lage. Ein sehr deutlicher Indikator dafür sind zum Beispiel Betriebe, die trotz einer extrem guten Auftragslage Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken müssen, weil es sich ohne vorhandenes Material sehr schlecht Handwerken lässt.

Was ist zu tun?

Den Kopf in den Sand stecken hilft Dir nichts - vor allem wenn es selbst an dem Material Sand zurzeit mangelt. ☺ Okay, natürlich muss die Politik hier helfen und unterstützen und das ganze sogar dringend. Sehr dringend! Dies kann zum Beispiel durch eine sofortige Aufhebung des Holzeinschlagverbots in den Waldbeständen von Bund, Ländern und Kommunen passieren. Auch sollten sämtliche Vertragssanktionen bei Aufträgen der öffentlichen Hand ausgesetzt werden. Und eine finanzielle Unterstützung für die betroffenen Betriebe wäre auch nicht schlecht.

Wer kann helfen?

Aber ich will das hier beim besten Willen nicht allein auf die Politik schieben. Und das solltest Du als Inhaber eines Handwerksbetriebes meiner Meinung nach auch nicht tun. Als Unternehmer ist es immer schwierig, sich ganz allein darauf zu verlassen, dass es die Politiker schon irgendwie richten werden. Viel wichtiger ist es, dass Du als Unternehmer das Zepter des Handelns selber in die Hand nimmst. Die Frage ist also, was Du selber tun kannst, um mit dieser Krise gut umzugehen und sie einigermaßen unbeschadet zu überstehen.

Den Kunden ins Boot holen

Was Du selber tun kannst, ist die Kommunikation mit Deinen Kunden und Vertragspartnern zu suchen und zwar ganz aktiv. Es ist wichtig, dass Du als Unternehmer selber die aktuelle Materialknappheit zum Thema machst. In einem Bild gesprochen, müssen Deine Kunden und Vertragspartner in jedem Fall ins Boot geholt werden.

© Copyright Martin Köhler, pe werk, Personal- und Unternehmensentwicklung – www.pe-werk.de

Denn ohne eine Preissteigerung und auch Verzögerung in der Lieferung bzw. der Montage, wird es zurzeit wohl nicht funktionieren. Höhere Preise und spätere Termine muss der Kunde wohl oder übel in Kaufnehmen.

Chance auf Wertsteigerung

Ich sehe persönlich darin eine Riesenchance! Und zwar in einer Sensibilisierung des Kunden auf den so wichtigen Wert des Materials. Hier kann man den Kunden gut darauf hinweisen, dass Material dem Betrieb nicht einfach permanent zur Verfügung steht oder einfach nur im Lager vorrätig und jederzeit greifbar ist. Und dem ein oder anderen Kunden und Vertragspartner muss man wohl klar machen, dass das Material nicht auf Bäumen wächst und einfach im Hofgarten gepflückt werden kann. ☺
Aber nicht nur der eigentliche Wert des Materials, sondern auch die Verknüpfung von Material und handwerklichen Dienstleistungen ist ebenfalls eine Riesenchance in der Sensibilisierung des Kunden. Es sind tatsächlich Menschen, die das Material verarbeiten. Und bei der aktuellen Materialknappheit bedeutet das im schlimmsten Fall, dass sogar die Menschen in Gefahr sind, die das machen, bauen, montieren sollen.

Transparenz und Akzeptanz schaffen

Wenn Du Dich jetzt fragst, was geht diese Gefahr meinen Kunden an? Es geht um einen Sensibilisierungsprozess und der ist mitunter nicht ganz einfach. Wenn ich einen Menschen für ein Thema sensibilisieren will, dann ist es ganz wichtig, dass er auch für sich Folgen und Auswirkungen kennt. In diesem Sinne kannst Du durchaus die allgemeine Gefahrenlage durch ausbleibendes Material an Deinen Kunden weitergeben. Natürlich nur um ihm im Thema zu sensibilisieren. So teilt der Kunde im überspitzen Sinne tatsächlich die Gefahr durch den aktuellen Materialnotstand. Wenn der Handwerker, den der Kunde beauftragen will, das gar nicht machen kann, weil er kein Material hat, und auch niemand am Markt sonst über das notwendige Material verfügt, dann heißt es im schlimmsten Fall für den Kunden, dass sein Vorhaben nicht klappen wird.

© Copyright Martin Köhler, pe werk, Personal- und Unternehmensentwicklung – www.pe-werk.de

Unterbrochene Lieferketten für fließenden Kundendialog nutzen

Es geht ja jetzt hier auch nicht darum, dass man die angesprochene Gefahrenlage Wort für Wort übernehmen muss. Wichtig ist aber in jedem Fall, dass Du mit Deinen Kunden über dieses Thema redest, es dort zum Thema machst und dann auch eine gemeinsame Lösung aushandelst, wie man mit dem Materialengpass umgeht. Bedenke dabei; Du bist nicht für die Preissteuerungen des Materials, die wohl auch in der näheren Zukunft so schnell nicht abnehmen werden und auch nicht für die immer noch unterbrochenen Lieferketten verantwortlich. Um es auf den Punkt zu bringen: Der Mehrpreis kann nicht von Dir als Betrieb eins zu eins getragen und damit übernommen werden.

Reden ist Gold und Schweigen – geht gar nicht

Ich sehe in diesem Dialog mit dem Kunden über die so hohe Bedeutung des Werts des Materials und der Verknüpfung mit den angebotenen Dienstleistungen insgesamt eine sehr gute Möglichkeit den Kunden und Handwerker im gegenseitigen Verständnis ein deutliches Stück näher zusammenzubringen. Dieser Dialog über die aktuelle Situation zum Materialnotstand ist auf jeden Fall ein Baustein, die Wertigkeit und den Stellenwert des Handwerks zu erhöhen. In diesem Sinne schaffe Dir eine breite Öffentlichkeit, rede mit Deinen Kunden darüber und nutze auch Social Media Kanäle um Aufmerksamkeiten für das Thema zu schaffen.
Verschwende also nicht die aktuelle Krise des Materialnotstands und gehe hier in den so wichtigen Dialog mit deinen Kunden. Viel Erfolg!

P.S. Kommentare und Rückmeldungen jeder Art nehme ich wie immer sehr gerne an: info@pe-werk.de

© Copyright Martin Köhler, pe werk, Personal- und Unternehmensentwicklung – **www.pe-werk.de**