

Peter Buchegger | „Die Druckbranche war gerade dabei, die einschneidenden Vorkommnisse der letzten Monate – Stichwort Corona – zu verarbeiten, da kam schon die nächste Hiobsbotschaft: ‚Papierverknappung‘. Über den Sommer 2021 änderte sich die Verfügbarkeit bei einem der wichtigsten Segmente unserer Rohstoffe – Papier – für uns dramatisch. Fast zeitgleich mit der zaghafte beginnenden Erholung nach dem ersten Pandemiejahr begann sich der Papiermarkt um 180 Grad zu drehen. Aus einem über Jahrzehnte hinweg gut verfügbaren Rohstoff wurde innerhalb von Monatsfrist ein Mangelprodukt. Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung kann ich nur mit ‚atemberaubend‘ beschreiben und umfasst heute so gut wie alle Bereiche der grafischen Papiere.

Konnten wir im Frühjahr 2021 bei der Bestellung eines Lkw grafischen Papiers mit einer durchschnittlichen Lieferzeit von ein bis zwei Wochen rechnen, so explodierten die Liefertermine über den Sommer auf teilweise vier Monate oder mehr. Es gab sogar Situationen, da wurden für das laufende Jahr überhaupt keine Liefertermine mehr zugesagt. Ganz im Gegenteil begann die Papierindustrie sogar bestätigte Liefertermine zu stornieren oder weit nach hinten zu verschieben, was in unserer terminsensitiven Branche natürlich ein Desaster auslöste. Im Fahrwasser dieser Papierverknappung wurden von allen namhaften Papierherstellern auch die Papierpreise – in einer bis dato noch nie dagewesenen Art und Weise – explosionsartig erhöht. Die Preise wurden von den Erzeugern und im Zuge der rasanten Entwicklung auch von der Papiergroßhandelsseite nicht mehr verhandelt, sondern wurden uns Abnehmern schlichtweg diktiert. Um nicht den letzten Rest an Lieferfähigkeit zu verlieren, waren wir gezwungen, diese Vorgehensweise zu ertragen, und versuchen seitdem, die eskalierende Situation zu meistern, und sind gezwungen, die Preisstellung unserer Druckprodukte massiv zu erhöhen. Welche negativen Auswirkungen diese Situation auf die grafische Industrie haben wird, ist meines Erachtens noch gar nicht absehbar. Viele unserer Kunden haben begonnen, Auflagen zu reduzieren, und im schlimmsten Fall sogar Aufträge komplett storniert, weil die Preiserhöhungen in den zur Verfügung stehenden Budgets nicht mehr abgebildet werden konnten. Es ist damit zu rechnen, dass diese Entwicklung in vielen Bereichen unumkehrbar ist und die Kunden-, Marketing- und Werbebudgets in andere Kanäle umgeleitet werden. Es ist müßig, jetzt zu versuchen, die Ursachen dieser mehr als unerfreulichen Entwicklung zu ergründen, da diese nicht kurzfristig zu ändern sein werden.

Mein Appell, die Situation nicht weiter eskalieren zu lassen und ihre nächsten Schritte mit Augenmaß und Verantwortungsbewusstsein zu gehen, ergeht an die gesamte unserer Branche vorgelagerte Lieferkette, um den schon entstandenen Schaden nicht weiter und langfristig zu vergrößern. Es muss – und das ganz rasch – wieder ein annäherndes Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage hergestellt werden, um mit der Lieferfähigkeit auf das für die Branche notwendige Ausmaß zu kommen. Es muss – und das ebenfalls ganz rasch – auch die Preisstellung der Papiere so gewählt werden, dass die Nachfrage nach Druckprodukten nicht weiter konterkariert wird.“

„Es muss ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage hergestellt werden.“

Peter Buchegger,
Geschäftsführer, Roser Druck

