

## PRESSEMITTEILUNG

Juliana Drivhuse A/S  
Odense, 29. April 2021

---

# Dänischer Gewächshaushersteller: „Produktionskosten innerhalb weniger Monate um 25 Prozent gestiegen“

**Die Nachfrage nach Produkten für Haus und Garten ist nach wie vor außergewöhnlich groß, während gleichzeitig Teile der globalen Produktions- und Logistikkette unter extremen Druck geraten sind – mit steigenden Preisen und langen Lieferzeiten als Folge. Deshalb sagt der dänische Gewächshaushersteller Juliana Drivhuse, Europas größter Hersteller von Gewächshäusern für Privatpersonen, jetzt Stopp. Die unhaltbare Situation wird vom Hauptverband der Dänischen Bauindustrie, DI Dansk Byggeri, bestätigt.**

Seit gut 12 Monaten treibt die Corona-Krise die Nachfrage nach Baustoffen und Produkten für Haus und Garten in die Höhe. Das bekommt man auch bei Juliana Drivhuse in Odense, Europas größtem Hersteller von Gewächshäusern und Orangerien für Privatpersonen, zu spüren. Für viele dänische Lieferanten in der Gartenbranche hat dies im Jahr 2020 zu einer positiven Entwicklung geführt, die sich inzwischen aber in eine enorm herausfordernde Situation gewendet hat, sodass sich unter anderem Juliana Drivhuse jetzt auf höhere Gewalt berufen muss:

*„Seit März 2020 haben wir einen enormen Anstieg der Nachfrage nach unseren Produkten zu verzeichnen. Deshalb haben wir unsere Kapazität um mehr als 40 Prozent aufgestockt – sowohl in unserer eigenen Produktion als auch in der gesamten Lieferkette. Aber selbst das hat nicht gereicht, um die Nachfrage zu bewältigen. Dies ist im Grunde ein positives Problem, aber in den letzten sechs Monaten hat sich die Situation in eine äußerst ungewöhnliche Richtung entwickelt. Die Produktionskosten sind um bis zu 25 Prozent gestiegen, und da wir an Verträge mit unseren Kunden gebunden sind, können wir die höheren Kosten nicht weitergeben. Somit tragen wir die Kosten selbst, da unser Auftragsbestand weitgehend unserer gesamten Produktionskapazität im Jahr 2021 entspricht. So geht die hohe Nachfrage also nach hinten los, und wir bleiben am Ende auf einer sehr hohen Rechnung sitzen“,* erklärt Geschäftsführer und Inhaber Nikolaj Stærmosé, der das Familienunternehmen in dritter Generation leitet.

Von den steigenden Kosten ist derzeit eine große Zahl dänischer und ausländischer Unternehmen betroffen, und laut Nikolaj Stærmosé haben die Probleme bereits im vergangenen Jahr angefangen. Einerseits mit Warteschlangen an den Häfen, andererseits mit einem Mangel an Containern. Dazu kommt, dass sich die Frachtraten vervielfacht haben. Juliana kauft viel Glas in Fernost, und während der Normale Preis für den Versand eines Containers von Asien nach Europa für Juliana Drivhuse durchschnittlich 1.000 USD beträgt, liegt der Preis seit dem Jahreswechsel bei bis zu 6.000-7.000 USD. Das entspricht also einer Preissteigerung um das Sechs- bis Siebenfache.

Darüber hinaus sind mehrere Lieferketten stark belastet und es besteht ein weltweiter Mangel an Stahl, Aluminium und Glas, den Hauptbestandteilen der Gewächshäuser, die von Juliana Drivhuse unter anderem im Werk in Odense hergestellt werden:

*„Die durchschnittlichen Frachtraten sind um mehrere hundert Prozent gestiegen, und derzeit liegen die Stahlpreise um 50 Prozent höher als vor einem Jahr. Damit sind die Produktionskosten natürlich in die Höhe geschneit“,* sagt Nikolaj Stærmosé und fährt fort:

*„Aus diesem Grund sind wir gezwungen, die Preise zu einem Zeitpunkt zu erhöhen, zu dem die Preislisten usw. für das Jahr bereits festgelegt sind. Das ist nichts, worauf wir stolz sind, und vermutlich werden einige unserer Kunden denken, dass wir versuchen, die außergewöhnlich hohe Nachfrage auszunutzen. Das ist aber keineswegs der Fall – ganz im Gegenteil verlieren wir durch die steigende Nachfrage sogar Geld.“*

Konkret hat Juliana Drivhuse deshalb alle neuen Aufträge mit Wirkung der Kalenderwoche 17 gestoppt. Gleichzeitig wurde der Verkauf auf der Grundlage neu kalkulierten Preisen gestartet, und Nikolaj Stærmoser hofft auf das Verständnis der Händler sowohl als auch der Endkunden.

Allerdings steigen die Materialpreise weiter, und die Vorhersehbarkeit für den Rest des Jahres ist extrem schwierig:

*„Letzte Woche haben wir einen Kurzzeitvertrag für Aluminium abgeschlossen, bei dem der Preis um 26 Prozent höher lag als beim letzten Vertrag. Die Lieferung kann frühestens im Oktober erfolgen, aber wir können ja kaum wissen, wie hoch der Aluminiumpreis in sechs Monaten sein wird. Sollen wir jetzt den Preis fixieren, um die Lieferungen im Herbst zu sichern, und davon ausgehen, dass der Preis weiter steigt, oder sollen wir die Entwicklung abwarten und riskieren, in der Warteschlange ganz hinten zu landen? Das ist eine der Entscheidungen, vor denen wir gerade stehen“, fährt Nikolaj Stærmoser fort.*

Auch der Dachverband der dänischen Industrie, Dansk Industri, sieht die Situation mit großer Sorge. Hier wird die Entwicklung unter anderem vom Jacob Kjeldsen von DI verfolgt:

*„Auf dem Weltmarkt ist es zu einem äußerst ungewöhnlichen Dominoeffekt gekommen, der insbesondere Rohstoffe wie Stahl, Aluminium, Holz, Kunststoffe und Styropor betrifft. Dies ist unter anderem auf eine steigende Nachfrage und einen Rückstand aufgrund von Produktionsstörungen infolge von Corona-Schließungen und außerdem auf einen beispiellosen Druck auf den Transport- und Schifffahrtssektor zurückzuführen. Das ist der Cocktail, mit dem viele dänische Hersteller zu kämpfen haben und der einige von ihnen nun dazu zwingt, die Preise zu erhöhen“, erklärt er.*

Jacob Kjeldsen ergänzt, dass die Preise in den letzten 5 bis 6 Jahren vor dieser Entwicklung sehr stabil waren und dass sich schwer vorhersagen lässt, wann sich der Zustand normalisieren wird:

*„Wir müssen damit rechnen, dass sich sowohl die Preise als auch der Transport zu einem gewissen Grad normalisieren werden, dies wird jedoch frühestens Ende des Jahres der Fall sein. Die Corona-Pandemie ist in vielen Ländern nach wie vor ein großes Problem, und auch wenn wir in Dänemark gerade dabei sind, das gesellschaftliche Leben wieder hochzufahren, sieht es in einigen Ländern, die Teil der Lieferkette sind, ganz anders aus.“*

Zurück bei Juliana Drivhuse in Odense hofft Nikolaj Stærmoser vor allem auf das Verständnis der Kunden: *„Wir werden das hier schon schaffen, aber die Situation verlangt den Kunden viel Geduld und Verständnis für den Dominoeffekt ab, der am Ende zu Preiserhöhungen sowie zu längeren und schwankenden Lieferzeiten führt“,* schließt er.

### **Über Juliana Drivhuse**

Im Jahr 1963 gründete Mogens A. Stærmoser in Odense die Firma Juliana Drivhuse. Damit legte er den Grundstein für das Unternehmen Juliana Drivhuse A/S, das heute Europas größter Hersteller von Gewächshäusern und Orangerien für Privatpersonen ist. Der Hauptsitz und die Produktion des Unternehmens befinden sich in Odense, hinzu kommen Tochtergesellschaften in England und Deutschland. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehören die Gestaltung, Entwicklung, Herstellung, Vermarktung und der Verkauf von Gewächshäusern und Briefkästen. Die Produkte werden weltweit über Baumarktketten, unabhängige Händler, Gartencenter und Showrooms vertrieben. Juliana Drivhuse beschäftigt 160 Mitarbeiter in Dänemark, England und Deutschland.