

Selbst Bundespräsidenten bauen sich ein Fertighaus

Marktführer Schwörer kämpft gegen das Pappschachtel-Image - Neun Standorte in Deutschland - Exportquote soll auf 30 Prozent steigen.

Von Carsten Dierig

Oberstetten - Pappschachteln. Einheitshütten. Fertighäuser kämpfen nicht selten mit ihrem schlechten Image. "Alles falsch", sagt Johannes Schwörer. Der 39-Jährige ist Geschäftsführer von Deutschlands umsatzstärkstem Fertighaus-Hersteller, der Schwörer Haus KG. "Fertighäuser sind massiv, individuell und für Laien als solche meist nicht mal zu erkennen", sagt der Jurist, der sich über derartige Vorurteile ärgert. Knapp 11 000 schlüsselfertige Häuser wurden laut dem Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF) im vergangenen Jahr in Deutschland gebaut, rund zehn Prozent davon stammen von Schwörer.

Gegründet wurde das mittelständische Unternehmen 1950 von den drei Brüdern Hans, Hermann und Richard Schwörer. Anfangs war es ein reiner Baustoffhandel, später dann ein Produktionsbetrieb für Betonteile und Schilfrohrdecken. Die Haus-Produktion schließlich startete 1965. Seither haben fast 26 000 Bauherren ihr Haus bei den Schwaben bestellt. Einer davon war der amtierende Bundespräsident Horst Köhler.

Maximal zwei Tage dauert der Aufbau eines Fertighauses, weitere fünf bis 20 Tage der Innenausbau. Fertighäuser werden in der Regel schlüsselfertig übergeben. Das bedeutet: Wenn der Kunde den Haustürschlüssel bekommt, muss nur noch der Möbelwagen anrücken. "Zeitraubend ist allein die Vorarbeit", sagt Johannes Schwörer.

Produziert wird an neun Standorten in Deutschland. Der größte ist am Firmensitz in Oberstetten auf der Schwäbischen Alb. Dort besteht der halbe Ort aus Schwörer-Häusern, und dort steht auch das Haus mit der Nummer eins. Mittlerweile kommen jährlich rund 1100 Seriennummern hinzu, im Schnitt 20 Häuser pro Woche. Fast ein Fünftel davon geht ins Ausland. "Zu wenig", meint Johannes Schwörer. Er will die Exportquote schon kurzfristig auf 30 Prozent steigern und hat dabei vor allem Italien, Österreich und die Schweiz im Blick. Doch auch in Japan stehen Schwörer-Häuser.

Der Umsatz des Familienunternehmens, bei dem unter dem Strich eine schwarze Null steht, lag im vergangenen Geschäftsjahr bei rund 250 Mio. Euro, 50 Mio. mehr als noch vor zehn Jahren. Dennoch ist Schwörer nur bedingt zufrieden: "Wir wachsen noch nicht so stark wie wir wollen." Das Unternehmen setzt auf organisches Wachstum. "Zukäufe sind kein Thema", betont der Chef. Dabei hat in der Branche eine Konsolidierung eingesetzt, die dem Marktführer durchaus Zukaufschancen bieten. Der jedoch sieht weniger die anderen Fertighausbauer wie Weber, Haas oder Okal als Rivalen, "sondern vielmehr die örtlichen Bauunternehmen", erklärt Johannes Schwörer: "Die machen haarsträubende Kalkulationen und können hinterher den Preis nicht halten." Von der Unzufriedenheit des Kunden habe Schwörers Unternehmen, das ausschließlich mit Festpreisen arbeitet, auch nichts. "Das Haus ist dann trotzdem gebaut."

Beim Neukundenfang setzt Schwörer auf Energiesparhäuser: Wärmedirekthaus, Drei-Liter-Haus und Passivhaus heißen die Stichworte. Sie brauchen maximal 40, 30 bzw. 15 Kilowattstunden Heizenergie pro Jahr und Quadratmeter. Bei den Fertighäusern seien Wärmedämmung und Energiebedarf weit besser als von der Energieeinsparverordnung gefordert. Das entdecken nun auch die Kunden. Zumindest berichtet der BDF aufgrund dieser Eigenschaften von steigenden Marktanteilen der Fertighäuser.

Auch Schwörer-Haus, das derzeit rund 1650 Mitarbeiter beschäftigt, merkt den Trend aufgrund stetig steigender Auftragszahlen. "Das dürfte derzeit aber auch mit der bevorstehenden Erhöhung der Mehrwertsteuer zu tun haben", vermutet Johannes Schwörer. Dennoch haben die Schwaben ihre Kapazitäten angepasst und - die Maschinen inklusive - für 15 Mio. Euro eine neue Halle für die Holzbearbeitung gebaut.

Holz ist das Hauptbaumaterial für Fertighäuser. Bei Schwörer zum Beispiel fährt während der Produktion alle 15 Minuten ein Lkw mit Langholz auf den Hof. Insgesamt verarbeitet das Unternehmen 240 000 Festmeter pro Jahr. Das entspricht schon einem kleinen Wäldchen. 40 Prozent der Hölzer, in der Regel sind es Fichten aus der Umgebung, verarbeitet Schwörer selbst. Der Rest geht an Holzhändler im In- und Ausland sowie an Baumärkte. Und mit dem anfallenden Sägemehl heizt Schwörer das unternehmenseigene Heizkraftwerk, das acht Megawatt pro Stunde produziert.

Artikel erschienen am 18.09.2006

[Artikel drucken](#)

? WELT.de 1995 - 2006