

Sommerurlaub diesmal verkürzt

VON UWE ROGOWSKI

HOHENSTEIN-OBERSTETTEN. Wegen guter Nachfrage nach ihrem wichtigsten Produkt, dem Fertighaus, hat die Unternehmensgruppe Schwörer an ihrem Hauptstandort Hohenstein-Oberstetten seit Beginn dieses Jahres 45 Personen eingestellt. Dort sind aktuell 1 230 Mitarbeiter beschäftigt, berichtete der geschäftsführende Gesellschafter Johannes Schwörer dem GEA – vor einem Jahr waren es 1 180. In der Unternehmensgruppe, zu der neun weitere Standorte gehören, sind derzeit 1 730 (Vorjahr: 1 750) Menschen tätig.

Damit die Wartezeiten für die Bauherren nicht zu lange werden, hat die Schwörer Haus KG (Hohenstein-Oberstetten) dem Firmenchef zufolge die Belegschaft in der Konstruktion, im Werk und in der Montage aufgestockt. Mit dem Betriebsrat sei zudem vereinbart worden, gegenüber den bisherigen Gepflogenheiten den Sommerurlaub von drei auf zwei Wochen pro Mitarbeiter zu verkürzen. »Es ist ja wohl klar, dass das auch für Sie gilt«, hieß die entsprechende Ansage des Betriebsratsvorsitzenden Joachim Eckert an den Geschäftsführer.

Der Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland hat sich von 240 000 Baugenehmigungen im Jahr 1995 auf etwa 80 000 im vergangenen Jahr gedrittelt. Der Fertighausanteil liegt bundesweit bei knapp 15 Prozent und in Baden-Württemberg bei über 23 Prozent. »Wenn der Markt schrumpft, muss unsere Firma besser sein als andere«, gibt Schwörer als Ziel vor. Die Chancen lägen in der Steigerung des Fertighausanteils im Inland und im Export.

Zwei große Käufergruppen

Ein Ansprechpartner für den Bauherren von der Idee bis zum Einzug, hohe Planungssicherheit und kurze Bauzeit: Das sind wichtige Vorzüge des Fertigbaus gegenüber der herkömmlichen Bauweise mit Architekt und verschiedenen Handwerksfirmen. Aktuell kann die Branche zudem mit Energieeffizienz punkten. Schwörer sagt voraus: »Für weitere Innovationen ist Vorfertigung erforderlich, zum Beispiel für die Vernetzung des Hauses.« Heizung und Belüftung, Elektrotechnik und Unterhaltungselektronik seien dann miteinander verbunden.

Die Bevölkerung nimmt ab. Bestandskauf und Sanierung werden staatlich mehr gefördert als Abriss nebst Neubau.



Geschäftsführer Johannes Schwörer vor einem in diesen Tagen am Hauptstandort der Firmengruppe Schwörer in Oberstetten entstehenden Musterhaus. Mit 60 Musterhäusern in Deutschland bietet die Firma künftigen Bauherren Orientierungshilfen.

FOTO: TRINKHAUS

Die klassische Eigenheimförderung wurde in Deutschland Ende 2005 abgeschafft. Dennoch erreicht Schwörer Haus nach Angaben des Geschäftsführers zwei etwa gleich große Käufergruppen. Zum einen sei dies die Ursprungszielgruppe der jungen Familien. Allerdings seien die Bauherren heute im Schnitt 38 Jahre alt und nicht mehr 30 wie früher. »Das sind meist Menschen mit guter Ausbildung und einer festen beruflichen Position, die in manchen Fällen von ihren Eltern beim Bauprojekt finanziell unterstützt werden«, berichtet Schwörer. Zum anderen gebe es ältere Bauherren, im Schnitt 60 Jahre alt, die bereits eine Immobilie haben, nun aber eine neue, altersgerechte wollten.

Um den unterschiedlichen Ansprüchen gerecht zu werden, bietet Schwörer Keller plus Haus in vielen Größen und Ausstattungen zwischen 150 000 und einer Million Euro an. Dazu kommen die Kosten für Baugrundstück, Erdarbeiten, Außenanlage und Baunebenkosten. Wegen des rückläufigen Wohnungsbaus haben 2009 die durchschnittlichen Kosten für baureifes Land in Deutschland nach-

gegeben: bundesweit von 130 Euro pro Quadratmeter in 2008 auf 127 Euro, in Baden-Württemberg von 175 auf 169 Euro; freilich gibt es je nach Lage starke Abweichungen von diesen Werten.

Im allgemeinen Krisenjahr 2009 standen 750 verkaufte Holz-Fertighäuser der Marke Schwörer zu Buche – nach 840 im Jahr zuvor, eine Zahl, die der Geschäftsführer fürs laufende Jahr anstrebt. Die Gruppe stellt jährlich 200 Liapor-Häuser der Marke Kastell her, zudem 100 Fertigteilgaragen und 200 Gartenhäuser. Weitere Unternehmensbereiche sind Industriebau, Bauteilezulieferung, Holzindustrie, Badezimmer für Hotels und Gesundheitseinrichtungen und der Renovierungsservice.

Exportanteil: 35 Prozent

Die Firmengruppe hat 2009 wegen des guten Auftragsbestands aus dem Vorjahr den Umsatz gegenüber 2008 um 5 Millionen auf 235 Millionen Euro erhöht; die Schwörer Haus KG als wichtigste Gesellschaft stand für 185 (Vorjahr: 180) Millionen Euro. Das Fertig-

haus macht über 70 Prozent des Gruppenumsatzes aus. 35 (Vorjahr: 30) Prozent des Umsatzes erwirtschaftete Schwörer mit Kunden in der Schweiz, Frankreich, Italien, Österreich, Luxemburg, Spanien und Großbritannien. Bei Winterthur/Schweiz gibt es den einzigen Auslandsstandort (80 Mitarbeiter).

Das Unternehmen beziffert sein Ergebnis traditionell nicht. »Unterm Strich empfinde ich die Ertragslage als unbefriedigend«, hält der Geschäftsführer die schwarzen Zahlen auch für »nicht nennenswert«. Investitionen in Höhe von 4 Millionen seien indes 2009 möglich gewesen, unter anderem in eine Holzlagerhalle und eine Abbund-Anlage in Oberstetten sowie in Fahrzeuge und Kräne.

Der Jurist Johannes Schwörer, Jahrgang 1967, und sein Onkel, der ehemalige Bundestagsabgeordnete Dr. Hermann Schwörer, Jahrgang 1922, stehen an der Spitze des 1950 als Baustoffhandlung gegründeten Familienunternehmens, das heute zu den führenden deutschen Fertigbauunternehmen zählt: Seit 1966 wurden über 33 000 Schwörer-Fertighäuser verkauft. (GEA)