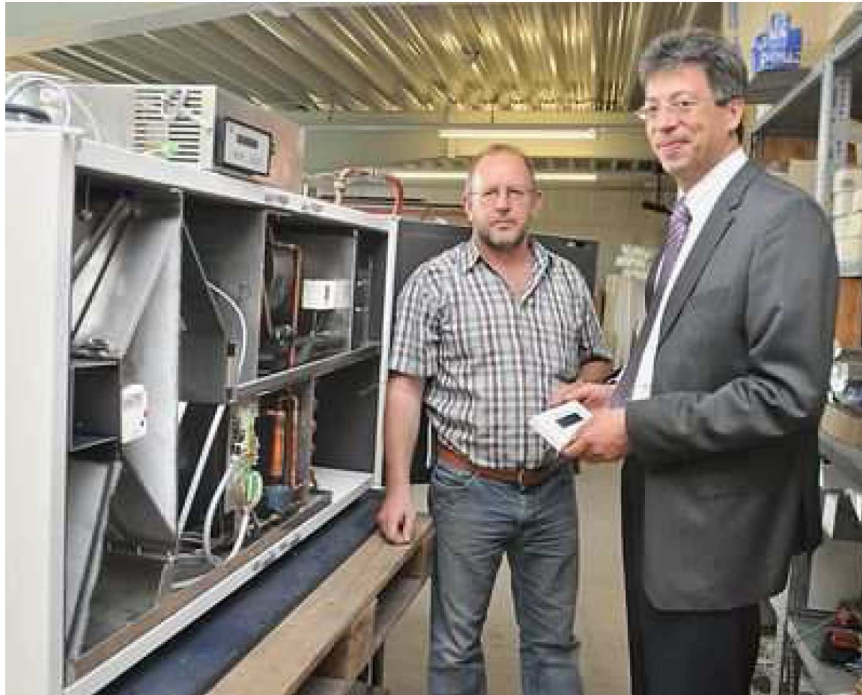


Reutlinger General Anzeiger, 30.06.2009

Bau - Fertighausanbieter zehrt vom Zuwachs aus 2008, verzeichnet aber im ersten Halbjahr 2009 schwache Nachfrage

Schwörer noch gut beschäftigt

VON UWE ROGOWSKI



Johannes Schwörer (rechts), Chef des Fertighaus-Herstellers Schwörer Haus in Hohenstein-Oberstetten, im Gespräch mit dem Leiter der Produktion für Wärme-Gewinn-Technik-Anlagen, Lothar Weißgerber. Das Unternehmen hat die Produktion der Lüftungsanlagen in ein angemietetes Gebäude außerhalb des Werksgeländes verlagert.
FOTO: TRINKHAUS

HOHENSTEIN-OBERSTETTEN. Trotz der allgemeinen Wirtschaftskrise sind die 1 750 Mitarbeiter der Unternehmensgruppe Schwörer mit wichtigstem Standort in Hohenstein-Oberstetten aktuell gut beschäftigt. Das hat zwei Gründe, wie der geschäfts- führende Gesellschafter Johannes Schwörer dem GEA erläutert. Zum einen sei der Absatz des Schwörer- Fertighauses, des wichtigsten Produktes der Gruppe, im vergangenen Jahr gegenüber 2007 gestiegen. Zum anderen ließ der strenge Winter die Montage dieser verkauften Häuser eine Zeitlang nur eingeschränkt zu.

Schwörer sagt aber auch: »Der Vertrieb war im ersten Halbjahr 2009 schwach. Zur Sicherung unserer Arbeitsplätze müssen diese Zahlen wieder besser werden.«

Nach 800 verkauften Holz-Fertighäusern der Marke Schwörer im Jahr 2007 standen 840 in 2008 zu Buche. Dem Firmenchef zufolge bestellen 85 Prozent der Bauherren von Schwörer auch einen Beton-Fertigteilkeller bei der Firma. Relativ konstant sei der Jahresabsatz von 100 Fertigteil-Garagen sowie von 200 Liapor-Häusern der Marke Kastell. Weitere Unternehmensbereiche sind Industriebau, Bauteilezulieferung, Holzindustrie, Badezimmer für Hotels und Gesundheitseinrichtungen sowie Gartenhäuser.

Der Zeitabstand zwischen Verkauf und Montage des Schwörer-Hauses schlägt sich in der Umsatzentwicklung nieder. Der Gruppenumsatz sank 2008 von 250 Millionen auf 230 Millionen Euro. Der Umsatz der wichtigsten Gesellschaft, der Schwörer Haus KG mit Sitz in Hohenstein-Oberstetten, schrumpfte von 200 Millionen auf 180 Millionen Euro.

Kritik an Forstverwaltung

Außer am Fertighaus haben diese Rückgänge Schwörer zufolge aber auch an der Holzindustrie gelegen - in Oberstetten gibt es ein Sägewerk und einen Holzveredelungsbetrieb. Dieser Unternehmensbereich fertigt auch Produkte, die an andere Bauunternehmen und an die Möbelindustrie verkauft werden. »Die Großsägewerke in Bayern und in den neuen Bundesländern hatten durch Zusagen ihrer Landesforstverwaltungen die besseren Einkaufspreise. Baden-Württemberg hat spät nachgezogen«, schimpft Schwörer, der im Ehrenamt auch Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Holzindustrie ist. Daher habe man den Einschnitt deutlich heruntergefahren und von Februar bis April sogar im Sägewerk kurzgearbeitet.

Das Ergebnis beziffert die Unternehmensgruppe traditionell nicht. Jurist Johannes Schwörer, Jahrgang 1967, der zusammen mit seinem Onkel, dem ehemaligen CDU-Bundestagsabgeordneten Dr. Hermann Schwörer, Jahrgang 1922, an der Spitze des 1950 als Baustoffhandlung gegründeten Familienunternehmens steht, spricht von »schwarzen Zahlen«. Er bezeichnet die Ertragslage aber als »schlecht« und fügt hinzu: »Wir haben wenig investiert.«

Eine wichtige Änderung betraf Oberstetten: Die Metallverarbeitung und die Herstellung der Wärme-Gewinn-Technik-Anlagen mit zusammen 25 Beschäftigten sind in eine gepachtete Halle neben dem Werksgelände umgezogen und haben dort mit 3 265 Quadratmetern mehr Platz als bisher. Dieser für Schwörer bedeutende Bereich der Haus- und Lüftungstechnik steht für etwa 700 Geräte pro Jahr. Davon nehmen Fremdkunden etwa 20 Prozent ab, wie Lothar Weißgerber, Produktionsleiter Wärme-Gewinn-Technik, berichtet.

Schwörer gehört zu den führenden deutschen Fertighausherstellern. Seit 1966 sind über 32 000 Häuser der Marke Schwörer errichtet worden. Bundesweit sollen 60 Musterhäuser die Kunden zum Kauf bewegen. Der durchschnittliche Verkaufspreis für ein schlüsselfertiges Schwörer-Haus mit Keller (aber ohne Grundstück, Garage und Außenanlagen) liege bei 230 000 Euro, so der Geschäftsführer. Energieeffizienz sei derzeit ein wichtiges Argument, mit dem die Branche punkten könne.

Gute Chancen im Ausland

Es gelte aber unvermindert, mit Innovationen aufzuwarten. Schwörer führt einen Cross-Trainer vor, dessen Entwicklung er selbst angeregt hat: Mit dem Heimtrainer verpufft die selbst erzeugte Energie nicht unnütz, sondern er ist an eine Brauchwasseranlage angeschlossen und wandelt die Trainingsbewegungen eines Hausbewohners in Energie für die Wassererwärmung um.

Die Zahl der Baugenehmigungen für Ein- und Zwei-Familienhäuser in Deutschland lag noch 2001 bei 155 000. Im vergangenen Jahr rutschte sie auf 81 000 ab. Der Fertighausanteil liegt bundesweit bei 15 Prozent, in Baden-Württemberg bei über 24 Prozent. Auch wenn diese Marktanteile leicht gestiegen seien, komme es zwangsläufig zu Marktberichtigungen, so Schwörer. Ein Beispiel war kürzlich die Insolvenz von Kampa in Minden, viele Jahre ein großer Mitbewerber von Schwörer. Gute Chancen für die Branche bietet das Ausland: Etwa 30 Prozent des Gruppenumsatzes erwirtschaftet Schwörer in der Schweiz, in Italien, Spanien, Österreich, Luxemburg, Großbritannien und Frankreich.

In Oberstetten hat Schwörer 1 180 Mitarbeiter, in den weiteren baden-württembergischen Standorten Sigmaringen, Veringenstadt und Haigerloch zusammen 190. In Simmern und Weißenthurm (beide Rheinland-Pfalz), Coswig, Weickelsdorf (beide Sachsen-Anhalt), Ahrensfelde (bei Berlin) sowie Aadorf (bei Winterthur/Schweiz) sind ebenfalls Schwörer-Betriebe. »Die drei Werke in den neuen Bundesländern mit zusammen 200 Mitarbeitern sind auf niedrigem Niveau stabil«, sagt Schwörer. Der Schweizer Standort hat inzwischen 78 Arbeitnehmer. (GEA)