

Nicht nur Schwaben wohnen sparsam

AXEL GRANZOW | REUTLINGEN

„Mir schaffet des selbsch“. Nein, das lässt sich der schwäbische Unternehmer Johannes Schwörer nicht bieten. Wollte doch der Stromversorger ein neues Kabel legen und sich dies auch noch teuer bezahlen lassen. Ließen sich doch angeblich die andauernden Spannungsabfälle in Hohenstein-Oberstetten auf andere Weise nicht beheben, die durch die unregelmäßige Stromnachfrage von **Schwörer Haus** entstehen. Das hätte das Fertighausunternehmen in Familienbesitz viel Geld gekostet und eine langfristige Abhängigkeit vom Versorger bedeutet. Schwörers schwäbische Antwort frei nach dem Motto „Wir schaffen das selbst“: Ein eigenes Biomasse-Kraftwerk zur Versorgung der Fabrik, das aus Holzabfällen Strom erzeugt, die beim Hausbau massenhaft abfallen - inzwischen verdient er damit sogar Geld.

Energie ist das Lieblingsthema des 42-jährigen Unternehmers. Mit einer Anlage zur kontrollierten Be- und Entlüftung sorgte Schwörer Haus vor 25 Jahren für ein Umdenken im Hausbau und zählt seitdem zu den Pionieren der Energie-Sparhäuser. Heute setzt das Unternehmen mit seinen „Wärme Direkt Häusern“ Maßstäbe. Und bastelt damit kräftig mit am Wohnen der Zukunft.

Das „Wärme Direkt Haus“ arbeitet ohne konventionelle Heizung, dafür mit Frischluft-Heizsystem: Warme, verbrauchte Luft wird abgesaugt und gleichzeitig wird frische, gefilterte Luft von außen angesaugt. Über einen Wärmetauscher wird der verbrauchten Luft die Wärme entzogen und auf die frische Luft übertragen. Das spart Energie.

Zur Grundausstattung der Häuser gehören eine stark gedämmte Gebäudehülle einschließlich gedämmter Kellerdecke, eine Thermo-Solaranlage oder eine Wärmepumpe für die Wassererwärmung. Damit schafft die schwäbische Spar-Erfindung einen Primärenergieverbrauch von weniger als 40 Kilowattstunden pro Qua-

dratmeter. Eine vierköpfige Familie kommt in einem 150-Quadratmeter-Haus mit Heiz- und Stromkosten von 638 Euro im Jahr aus. Es versteht sich von selbst, dass Johannes Schwörer selbst Eigentümer eines solchen Energiespar-Hauses ist. Dort entspannt er abends am liebsten am Klavier oder beim Saxophon-Spielen.

Daneben entwirft, baut und verkauft Schwörer Haus auch Wohnungslüftungsanlagen, Frischluft-Heizsysteme, Beton-Fertigaragen und -Keller, Spannbeton-Hohldecken, Fertigbadsysteme für Hotels und Kliniken, Gartenhäuser, selbst Möbel und Massivhäuser.

Das 1950 als Baustoffhandel gegründete Unternehmen im Landkreis Reutlingen hat seinen beiden ersten Bauten 1966 inzwischen über 32 000 Einfamilienhäuser zumeist in Holzbauweise folgen lassen und errichtet derzeit mit seinen gut 1750 Mitarbeitern jedes Jahr rund 1000 neue.

Ein Erfolg, der auch Kritiker auf den Plan ruft. Etwa Martin Roth vom Bundesverband der Deutschen Ziegelindustrie. Er schimpft über „mit immer mehr Technik voll gepfropften Wohnmaschinen“. Im Gegensatz zum Ziegel, dessen Marktanteil im Hausbau bei knapp 40 Prozent liegt, gebe es damit keine langfristigen Erfahrungen. Sowohl die Auswirkungen auf die Wohngesundheits als auch die Frage der Lebensdauer der Systeme seien nicht geklärt. Ganz zu schweigen von den Problemen, die der Einsatz von Zwangsentlüftungen, Solar Kollektoren oder Wärmepumpen verursachen könnten.

Immer mehr habe man, sagt Roth, den Eindruck, der Bewohner müsse sich dem Haus anpassen und nicht umgekehrt. Man wohne nicht mehr, sondern lebe in einer Immobilie, deren einziger Zweck sein soll, Energie zu sparen oder sogar noch zu produzieren. Wer wisse schon, ob solche Gebäude in 20 oder 50 Jahren noch weiterverkauft werden könnten und zu welchem Wert? Die Bedenken lassen Schwörer kalt - schließlich verkaufen sich die Häuser. Er experimen-

SERIE: ZUKUNFT DER INDUSTRIE
Schwörer Haus sorgt mit seinen Energiesparhäusern für Innovationen am Bau

tiert und tüfelt weiter: „Eine Zeit lang war ich als Holzverarbeiter von der Idee der Holzpellets total begeistert“, sagte er. Sofort habe er sich auch eine Holzpellettheizung in sein Haus eingebaut. Aber diese Technik brauche viel Platz und sei sehr wartungsintensiv. Er entwickelte „etwas Besseres“, ein Kamin-Ofensystem mit Holzpellets, das Wärmerückgewinnung, Heizung, Kaminofen und Warmwasserbereitung in einer Anlage vereint.

Dabei lässt Schwörer die Bezahlbarkeit solcher Verbesserungen nicht aus den Augen: Es habe keinen Sinn, die Leute verrückt zu machen, indem

man alle drei Monate eine neue Marketing-Sau durchs Dorf treibe und Hausbesitzer mit haltlosen Versprechen irritiere. Man könne mit zusätzlicher Technik zwar einen Wärmege- winn erzielen, aber das könne schnell viel Geld kosten.

Der durchschnittliche Verkaufspreis für ein schlüsselfertiges Schwörer-Haus liegt bei 220 000 Euro, angefangen wird bei 150 000 Euro. Die Firmenleitung des Unternehmens liegt nun seit zehn Jahren in den Händen von Johannes Schwörer, eines Neffen des Firmengründers Hans Schwörer.

Der Chef von Deutschlands Marktführer im Fertighausbau ist Jurist, Va-

ter dreier Kinder und ein Schwabe, wie er im Buche steht. Kein Wunder, dass auch bei der Krisenbewältigung selbst angepackt wird. „Helfen müssen wir uns, wie schon alle Jahre vorher, selbst“, sagt er. Schwörer will den Umsatz in diesem Jahr leicht steigern und begründet dies mit seinem hohen Auftragsbestand.

Er weiß, dass es eng werden könnte: Im Vorjahr sank der Umsatz von 250 auf 230 Mio. Euro. Das Ergebnis beziffert Schwörer nicht, spricht aber von „schwarzen Zahlen“. Er bezeichnet die Ertragslage als schlecht. Die Investitionen wurden leicht gedrosselt. Das Minus im Vertrieb türmt sich in diesem Jahr auf 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Allerdings sei das Geschäft im zweiten Quartal leicht angezogen.

Konkurrenten wie Kampa Haus mussten sogar Insolvenz anmelden. Die Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser haben sich seit der Jahrtausendwende auf 70 000 bis 80 000 mehr als halbiert. Der Fertighausanteil liegt laut Fertigbauverband BDF seit Jahren bundesweit stabil bei 15 Prozent, in Baden-Württemberg allerdings bei 25 Prozent. Das rückläufige Deutschlandgeschäft konnte Schwörer Haus bislang durch neues Auslandsgeschäft auffangen. Mit einem Auslandsanteil am Umsatz von 30 Prozent scheint aber das Ende der Fahnenstange erreicht.

Schwörer bastelt dennoch weiter an neuen Konzepten. Zum Beispiel ein Crosstrainer, dessen Entwicklung der Firmenchef persönlich angeregt hat - der Bausatz des Prototyps kam vom Discounter Aldi. Mit dem Heimtrainer kann man Energie selbst erzeugen und sich fithalten: Er ist an eine Wasseranlage angeschlossen und wandelt Bewegungen in Energie zur Erwärmung des Wassers um.

AM DONNERSTAG LESEN SIE:

Teil 10 – Die weiße Biotechnologie revolutioniert die Chemieindustrie. Stoffe aus der Natur können chemische Produktionsverfahren wesentlich billiger machen.



Sparhäuser baut Johannes Schwörer. Sagt er. Wohnmaschinen sind das. Schimpfen Kritiker.