

Strategie

Hausbau als Erlebnis

► Die Ansprüche von Baufamilien an Holzhausbauer sind rapide gestiegen. Kleinen und mittleren Unternehmen bietet diese Entwicklung die Chance, über den Aufstieg zur „Edelschmiede“ ihre Marktposition zu festigen – wie zum Beispiel Ziegler Holzbau.



Der Holzhausbau befindet sich im Wandel. Gaben noch vor wenigen Jahren industrielle Holzhausbauer mit hohen Stückzahlen und Häusern für jedes Preissegment den Ton an, war schon vor der Wirtschaftskrise eine stark zunehmende Konzentration im oberen Preissegment feststellbar. Die Krise selbst hat den Prozess vertieft. Die großen Unternehmen mussten drastische Einbrüche hinnehmen. Viele kleine und mittlere Holzbauunternehmen verzeichneten stetig wachsende Auftragszahlen und eine Verschiebung ins Hochpreissegment.

Konsumverhalten ändert sich

Konsumpsychologen und Designexperten wie Professorin Simonetta Carbonaro von der Universität Borås (Schweden) sehen in der Entwicklung das erste Wetterleuchten einer nachhaltigen gesellschaftlichen Veränderung. Die wird auch das Produkt Holzhaus tiefgreifend verändern: „Das Produkt der Zukunft hat für den Konsumenten eine große individuelle Bedeutung, weil es eine ganze Geschichte über sich und seinen Besitzer erzählen kann. Es ist ein einzigartiges, vielleicht handgefertigtes Objekt, hergestellt von jungen Unternehmen, die sich mit ihren manufakturähnlichen Betrieben auf die Herstellung spezifischer Nischenprodukte und die Direktvermarktung spezialisieren.“

Die Prognose klingt, als sei sie nach Maß auf kleine und mittlere Unternehmen im Holzbau zugeschnitten. Trifft sie ein, bietet sich die Chance, als „Edelschmiede“ ihre Marktposition zu festigen.

Manufaktur mit „weichen“ Qualitäten

Wie so eine „Edelschmiede“ aussehen könnte, zeigt das Beispiel der ZimmerMeisterHaus-Manufaktur Ziegler Holzbau in Pünderich an der Mosel. Vor 15 Jahren in den Bau von Einfamilienhäusern eingestiegen, hat der im Zimmereibetrieb des Vaters aufgewachsene Architekt Rigobert Ziegler 2002 mit seinem Unternehmen einen tiefgreifenden Wandel vollzogen. Seit 2002 akquiriert und plant Ziegler seine Häuser zunehmend selbst.

Dass die Stückzahlen seither kontinuierlich gestiegen sind und dass auch die Immobilien- und Wirtschaftskrise keine Delle in der Auftragslage erzeugen konnte, führt der Architekt vor allem auf diesen Wandel zurück: „Natürlich mussten sich die Qualitäten unseres Unternehmens erst mal herumsprechen, aber seither bauen wir sehr konstant etwa zwölf Häuser im Jahr. 95 Prozent dieser Aufträge verdanken wir der Mundpropaganda zufriedener Kunden.“

Zu den „Qualitäten“, denen das Unternehmen seine Konstanz verdankt, gehören die im Holzbau fast schon selbstverständlichen Standards:

► Das Produkt der Zukunft hat für den Konsumenten eine sehr große individuelle Bedeutung. Darin liegt eine Chance für den Holzbau

◀ Viele kleine und mittlere Holzhausbauunternehmen verzeichnen stetig wachsende Auftragszahlen





◀ Das Haus mit Schiffsdeck: Auf einem Hanggrundstück an der Mosel gelegen, sollte es einen möglichst engen Bezug zum Fluss haben

Qualität, Service und Planungsfreiheit. Sehr an Bedeutung gewonnen haben die „weicheren“ Faktoren: hohe Flexibilität, die den Holzbauern eine schnelle Reaktion auf Veränderungen am Markt erlaubt, und lokale Präsenz, in der sich die Authentizität des Familienunternehmens zeigt. Von zentraler Bedeutung ist eine besondere Kundennähe, mit der das Holzbauunternehmen die Wünsche seiner Kunden bezüglich Planung, Bauausführung, Ausstattung oder Energieoptimierung erfüllt.

Eine erste Ahnung vom feinen Unterschied vermittelt der Einstieg in die Planung: Während das Gros der Konkurrenz Kunden ohne Bauland lässtig durchwinkt, sieht Rigobert Ziegler gerade in der Grundstückssuche den

richtigen Einstiegspunkt: „So kann man vor dem Kauf prüfen, ob sich die Erwartungen der Baufamilie auf dem Grundstück umsetzen lassen.“

Ein leeres Blatt Papier

Es kann durchaus sein, dass Ziegler eine Baufamilie bei ihrer Grundstückssuche gleich in mehrere Gemeinden begleitet. Bei einem in Konz gebauten Haus waren es zum Beispiel drei. Dabei hatte der Architekt immer ihre Wünsche im Blick – und die Baufamilie am Ende das Gefühl, dass er sich wirklich um die Verwirklichung ihres persönlichen Wohntraums bemühte: Besser lässt sich ein schwer greifbarer Begriff wie „Authentizität“ kaum konkretisieren.



◀ Rigobert Ziegler plante unter anderem einen Balkon, auf dem man wie an einer Reling um einen Teil des Gebäudes herumlaufen kann

Ist ein passendes Grundstück gefunden, trifft man sich mit einem leeren Blatt Papier zum ersten Planungsgespräch. Dabei füllt sich besagtes Papier mit allem, was für die Baufamilie beim Thema Wohnen von Bedeutung ist. Zweites für Rigobert Ziegler wichtiges Utensil: ein feines Gespür, um die Wünsche seiner Gesprächspartner exakt auszuloten.

Mit diesem Gespür trägt der Architekt einem rapide gestiegenen Bauherrenanspruch Rechnung, der zu immer aufwendigeren Planungsgesprächen führt. Nicht von ungefähr wurden vor allem diejenigen Holzhausbauer Opfer der Krise, deren Berater allzu schnell mit einem Typenriss zur Hand waren.

Planung als künstlerischer Akt

Nach dem Planungsgespräch zieht sich Ziegler in seiner Funktion als Architekt mit Block und Zeichenstift zurück. Nicht irgendein Stift: Seinen „Entwurfsstift“ nutzt Rigobert Ziegler nur zu diesem Zweck. So mit Bedeutung aufgeladen, wird schon die Planung des architektonischen Unikats zu etwas Besonderem, zu einem künstlerischen Akt, in den wie in die Gestaltung eines handwerklichen Gegenstands die Liebe des Schöpfers zu seiner Arbeit einfließt. Letztere überträgt sich dann nicht selten auf die Baufamilie.

Ein gutes Beispiel für diese Phase des Bauprojekts ist das gerade erst geplante „Haus mit Schiffsdeck“: Auf einem Hanggrundstück direkt an der Mosel gelegen, sollte es auf Wunsch der Baufamilie einen möglichst engen Bezug zum Fluss und seinen Schiffen haben: „Dieser Wunsch hat mich so inspiriert, dass ich innerhalb eines Tages den Entwurf gezeichnet habe“, erinnert sich Ziegler. Dessen unverwechselbares Kennzeichen war ein über Eck laufender, großzügig verglaster Vorbau für den Essplatz. In diesem eingeschossigen Vorbau sitzt man wie auf einem Schiffsdeck, vor sich nur den Fluss und die passierenden Schiffe. Um die Illusion perfekt zu machen, schließt sich vor dem Vorbau ein umlaufender Balkon an, auf dem man wie an einer

Reling um einen Teil des Gebäudes herumlaufen kann: Carbonaros Aussage, das Produkt der Zukunft erzähle eine Geschichte über sich und seine Besitzer, lässt sich hier buchstäblich mit Händen greifen.

Die Begeisterung, mit welcher der Architekt zu Werke ging, hat sich spontan auf seine Kunden übertragen. Sie können den Einzug in ihr neues Haus kaum erwarten. Durch das Schiffsdeck wurde das Haus zu etwas Einzigartigem: zur in Holz gearbeiteten Umsetzung ihres ganz persönlichen Traums vom Wohnen.

Produziert mit moderner Technik

Nach Freigabe des Bauplans übernimmt Ziegler in der Bauphase des Projekts die Betreuung der Baufamilie mit seiner Zimmerei. Die Manufaktur setzt moderne Technik ein, um die hohe Präzision der Bauteile zu liefern, die nach wie vor eine unabdingbare Voraussetzung für den geschäftlichen Erfolg im Holzbau ist. In der Produktion nutzt Ziegler moderne Verfahren. Er bezieht das KVH für jedes Projekt aus dem Abbundzentrum und hat für die Elementierung einen modernen Schmetterlingswender in der Halle stehen.

Hoher Identifikationswert

In der Regel kommen während der Produktion die künftigen Bewohner in die Zimmerei, um den Bau ihres Hauses mitzuerleben: „Da geht man zum Beispiel zum ersten Mal durch die Haustür, oder die Kinder laufen zwischen die Elemente und sind glücklich, wenn sie dabei Teile ihres eigenen Zimmers finden.“

Spätestens wenn Ziegler sie informiert, dass ihre Balkendecke 1:1 in der Werkhalle vormontiert wird, kommt praktisch jede Baufamilie vorbei: „Das erste Mal auf der eigenen Holzdecke zu stehen, ist für die meisten ein sehr beeindruckendes Erlebnis.“

So ist bereits eine hohe Identifikation mit dem eigenen Haus vorhanden, wenn die Montagekolonne die Holzelemente zur Baustelle transportiert. Nach der Montage endet

► Seinen Bauplan präsentiert Ziegler seinen Bauherren als zeitgemäße 3D-Animation



nicht selten die Arbeit für die Zimmerei. Zwar bietet Ziegler Holzbau auch eine schlüsselfertige Ausführung an, kommt damit aber praktisch nie zum Zug: „Hier in der Region hat fast jeder persönliche Kontakte zu Handwerksunternehmen, die er mit dem Innenausbau beauftragt.“

Koordination der Gewerke

Die individuelle Betreuung durch die Manufaktur geht auch in dieser Phase weiter. Ziegler koordiniert auf Wunsch der Bauherrschaft die einzelnen Gewerke, räumt bei Bedarf Differenzen zwischen den Handwerkern aus dem Weg, organisiert Besprechungen für die einzelnen Gewerke.

Noch bevor die Ausführungspläne erstellt werden, beraumt er zum Beispiel ein Gespräch mit Heizungsbauer, Elektriker und Lüftungstechniker an: „Dabei besprechen wir unter anderem, wo die Leitungen verlaufen und wo die Geräte im Technikraum platziert werden sollen.“ Für Ziegler ein wichtiger Termin im Vorfeld, „denn je besser wir hier das Projekt vorbereiten, desto nahtloser läuft es später auf der Baustelle.“ Die Ideen der Handwerker fließen in das Bauprojekt ein, und auch die Baufamilie kann ihre Vorstellungen einbringen. Dabei sieht sie einmal mehr, dass sie während des gesamten Bauprojekts nicht alleingelassen wird. Die Rückmeldungen sind entsprechend. Erst kürzlich meldete sich wieder ein

hochzufriedener Bauherr. Eine solche Vorbereitung, hatte ihm ein sehr beeindruckter Heizungsbauer berichtet, sei absolut einzigartig.

Verbraucher haben Sehnsucht

Es liegt auf der Hand, dass die von Carbonaro geforderte neue „Ästhetik der Ethik“ auch einen neuen Umgang mit dem Produkt und seinem Käufer impliziert. Die „Sehnsucht der Verbraucher nach dem Authentischen“, die Carbonaro als eine der treibenden Kräfte des Wandels ausmacht, kristallisiert sich in der Person des „Baumeisters“. Er ist die Person, die für den Bauherrn an der Schnittstelle zwischen Wunsch und Wirklichkeit, Idee und Produkt steht.

So wird der Holzbauer selbst in den Augen seines Kunden zum Unikat, zum Repräsentanten einer Marke, die der Kunde in seinem Umfeld weiterempfiehlt.

Dr. Joachim Mohr, Tübingen ■

► Kontakt

Ziegler Holzbau GmbH
D-56862 Pünderich
www.ziegler-holzbau.de
Vereinigung ZimmerMeister-Haus e.V.
D-74523 Schwäbisch Hall
www.zmh.com