

Pressemitteilung glatthaar-fertigkeller

Interview mit Glatthaar-Geschäftsführer Joachim Glatthaar: Durch Kooperation „10 Prozent Preisvorteil“

"Der traditionelle Bau ist in den letzten 50 Jahren stehen geblieben", moniert Joachim Glatthaar, Gründer und Chef des Fertigkeller-Marktführers Glatthaar Fertigkeller. Innovation und Vorfertigung sind für ihn die Zukunftsoptionen - und auch die Kooperation von Keller- und Hausbauunternehmen, damit der Bauherr unterm Strich weniger bezahlen muss...

Redaktion: "Herr Glatthaar, Wie ist es um den Bau und speziell um den Kellerbau hierzulande bestellt?"

Glatthaar: "Der traditionelle Bau ist in den letzten 50 Jahren stehen geblieben."

Redaktion: "Warum ist das so?"

Glatthaar: "Weil es bisher keine ausländische Konkurrenz gab. Vergleichen Sie doch mit dem Automobilbau. Der muss sich schon lange auf dem Weltmarkt bewähren - auch preismäßig."

Redaktion: "Der Preis ist das Stichwort. Das Bauen in Deutschland ist doch einfach zu teuer, nicht?"

Glatthaar: "Ja. Nochmals der Vergleich mit dem Automobilbau: Im Jahr 1950 kostete ein Haus so viel wie drei Mittelklasse-Fahrzeuge. Heute so viel wie zehn."

Redaktion: "Und es kommen Billig-Anbieter aus dem Ausland..."

Glatthaar: "...denen man nur wirkungsvoll begegnen kann durch Rationalisierung, Innovation mit mehr Vorfertigung sowie Synergieeffekte durch Firmen-Kooperationen. Nur mit diesen drei Maßnahmen lassen sich die Baukosten bei gleicher Qualität senken."

Redaktion: "Und durch Eigenleistung."

Glatthaar: "Ja, aber das ist ein anderes Thema."

Redaktion: "Lassen Sie uns also bei der Vorfertigung einhaken. Man geht allgemein davon aus, dass Fertigkeller teurer sind als vor Ort gemauerte."

Glatthaar: "Das scheint nur auf den ersten Blick richtig. Denn bei einem Fertigkeller sind viel mehr Leistungen enthalten."

Redaktion: "Als da wären...?"

Glatthaar: "Planungsleistungen inklusive statische Berechnung und Arbeitspläne, wasserdichte Wände ohne zusätzlichen Verputz, Elektro-Vorinstallation, Heizraumtür und anderes mehr. Außerdem wird der Fertigg Keller wesentlich schneller gebaut, was die Doppelbelastung aus Miete und die Bauzeitinsen minimiert."

Redaktion: "Fazit?"

Glatthaar: "Unterm Strich ist der Fertigg Keller bei vergleichbarer Qualität und Ausstattung preisgünstiger."

Redaktion: "Die hohen Transportkosten der Fertigelemente eingerechnet?"

Glatthaar: "Ja. Denn erstens sind viele Einzeltransporte der Baumaterialien zur Baustelle teurer. Zweitens senken wir die Transportkosten weiter durch ein engmaschiges, flächendeckendes Netz der Werkstandorte in Deutschland und im Ausland. Der Lieferradius an jeden Ort sollte maximal 200 Kilometer betragen."

Redaktion: "Sie hatten auch die Kooperation von Keller- und Hausbauunternehmen angesprochen..."

Glatthaar: "Genau. Kooperation bedeutet nämlich immer Kostensenkung, weil der Abstimmungs- und Planungsaufwand für beide Kooperationspartner geringer ist."

Redaktion: "Können Sie uns eine Größenordnung der Kosteneinsparung nennen?"

Glatthaar: "Das Sparpotenzial liegt leicht bei zehn Prozent."

Redaktion: "Was hat der Kunde, also der Bauherr davon?"

Glatthaar: "Unsere Kooperationspartner geben die Einsparung meist 1 : 1 weiter. Das bedeutet für den Bauherrn zehn Prozent Preisvorteil beim Kellerbau."

Redaktion: "Wo bleiben denn dann die Vorteile für das Hausbauunternehmen?"

Glatthaar: "Auch die Hausbaufirma profitiert mehrfach: Erstens hat sie weniger Abwicklungsaufwand, sprich Arbeit mit dem einzelnen Bauvorhaben. Zweitens hat sie im Preiswettbewerb die Nase vorn - bei den Anfangsverhandlungen geht heute ja alles rein über den Preis. Drittens garantiert der Keller-Profi mit qualitativ hochwertigen Kellern, dass der Firma kein Imageverlust durch mangelhafte Bauleistung droht. Viertens hat sie kein Problem mit der Gewährleistung; denn die volle Gewährleistungspflicht übernehmen wir - egal ob der Kunde einen oder zwei Vertragspartner für Haus und Keller wünscht. Und nicht zuletzt bieten wir beispielsweise dem Hausanbieter eine breite Produktpalette vom 3x5-Meter Minikeller über den Keller mit integriertem Wärmeschutz bis hin zur modularen Schnell-Bauweise."

Redaktion: "Gibt es bei der Gewährleistung denn allgemein viele Probleme?"

Glatthaar: "Und ob. Da gibt es leidvolle Erfahrungen der Hausfirmen."

Redaktion: "Kennen Sie konkrete Fälle?"

Glatthaar: "Ohne Namen zu nennen: Wenn eine Fertighausfirma oder ein Hausbauender Zimmereibetrieb für einen undichten gemauerten Keller gerade stehen muss - und der Kellerbauer nicht will, oder es ihn gar nicht mehr gibt - können pro Objekt schnell 75.000 Euro in den Sand gesetzt sein."

Redaktion: "Was heißt das alles für die Entwicklung im Haus- und Kellerbau?"

Glatthaar: "Fakt ist: Schon heute zahlt der Bauherr keinen überflüssigen Euro für einen übertriebenen Koordinationsaufwand zwischen Haus- und Kellerbauer."

Redaktion: "Das bedeutet?"

Glatthaar: "Ich gehe davon aus, dass die großen Fertighausfirmen nicht auf Dauer ab Oberkante Kellerdecke denken können."

Redaktion: "Was machen denn die kleinen und mittleren Betriebe oder die Zimmereien, die ja zunehmend in den Hausbau einsteigen?"

Glatthaar: "Wenn sie sich auf ihre Kernkompetenz, den Hausbau, konzentrieren, ist gerade für diese Betriebe ein professioneller, verlässlicher Keller-Partner ideal."

Redaktion: "Nochmal zur Qualität. Was soll den Fertigg Keller besser machen als den vor Ort gebauten?"

Glatthaar: "Zum Einen die wetterunabhängige, qualitätsgeprüfte Vorfertigung im Werk. Dadurch ist der Fertigg Keller auch passgenauer. Und nicht von ungefähr ist ein gemauerter Keller in Erdbebenzonen oder auf setzungsgefährdetem Untergrund nur mit enormem Mehraufwand überhaupt erst möglich."

Redaktion: "Sie bauen Keller so einfach in den Sand, auch wenn das Grundwasser knapp unter der Grasnarbe steht?"

Glatthaar: "Selbstverständlich, ohne Probleme. Das gehört für uns zum Tagesgeschäft. Wir haben uns sogar spezialisiert auf den Kellerbau in schwierigen Hanglagen, auf setzungsgefährdeten Untergründen und im 'Grundwasserniveau.'"

Redaktion: "Damit zurück zur Zukunft des Kellerbaus. Eine Ihrer Zukunftsoptionen heißt Innovation. Das ist doch ein teures Geschäft!"

Glatthaar: "Das stimmt schon, die Entwicklungen sind teuer. Aber am Ende wird dadurch das Preis-Leistungs-Verhältnis des Produkts Keller zum Wohle des Kunden besser."

Redaktion: "Dazu bitte zwei Beispiele."

Glatthaar: "Wir haben beispielsweise zwei patentierte Innovationen auf den Markt gebracht: den Modulkeller, als schnellstes Kellersystem und die Iso-Twin-Wand mit Kerndämmung, die insgesamt bis zu 25 Prozent günstiger ist als eine herkömmliche Kellerwand mit Vollwärmeschutz."

Redaktion: "Zum Schluss das Unternehmerische: Sie sprechen viel von Kooperation - auch von Fusion?"

Glatthaar: "Meiner Meinung nach wird es in der nächsten Zeit - wie in anderen Wirtschaftsbereichen auch sehr enge Kooperationen geben müssen. Und wie überall wird es auch zu Konzentrationen in Form von Firmen-Zusammenschlüssen kommen."



Joachim Glatthaar

Für weitere Informationen auch Hintergrundgespräche und Interviews stehen wir den Vertretern der Presse jederzeit gerne zur Verfügung. Bildmaterial können Sie kurzfristig anfordern.



Ihr Ansprechpartner:

Frau Hug

Tel.: 0 74 02/92 94-13

Fax: 0 74 02/92 94-53

Antonie.Hug@glatthaar.com