

Rasante Aufwärtsentwicklung eines Holz-Massivbauers: Investition mit Folgen

Bedienen Holz-Massivbauweisen einen Nischenmarkt oder sind sie eine Holzbauweise mit großer Zukunft? Die Entwicklung der Holzbau Koch GmbH im bayerischen Ainring spricht für klar letzteres: Vor gut fünf Jahren in die Massiv-Holz-Mauer eingestiegen, hat das Unternehmen die Zahl der gebauten Häuser mehr als verdreifacht.

Noch vor einigen Jahren zielten Holz-Massivbauweisen auf einen Nischenmarkt zwischen Holz- und konventionellem Massivbau. Zielgruppe waren Massivbauherren, die man mit dieser ebenfalls massiven Bauweise für den Baustoff Holz gewinnen wollte.

Inzwischen verzeichnen manche Holz-Massivbauweisen allerdings kräftige Zuwächse und schicken sich an, den Nischenmarkt zu verlassen. Ein entscheidender Faktor ist dabei die sinkende Preisdifferenz zum Holzrahmenbau, ein weiterer ein stetig wachsender Markt, der Zimmereien gute Renditen verspricht, wenn sie auf den Holz-Massivzug aufspringen.

Holzrahmenbau stark zurückgegangen

Ein gutes Beispiel für diese Entwicklung ist die Holzbau Koch GmbH im bayerischen Ainring. Seit Ende der 90er Jahre im Holzrahmenbau aktiv, errichtete das Unternehmen bereits 1998 sein erstes Musterhaus auf dem Firmengelände, machte aber immer noch einen Großteil seines Umsatzes mit konventionellen Zimmerergewerken. In Spitzenjahren fertigte und montierte man in Ainring zum Beispiel rund 80 Dachstühle. Vor etwa fünf Jahren unternahm Geschäftsführer Herbert Koch erste Schritte in Richtung Massiv-Holz-

Mauer (MHM). Er baute erste Wohnhäuser mit zugekauften Bauteilen, weil ihn das System überzeugte und ihm ein gewinnträchtiges Alleinstellungsmerkmal auf dem Holzhausmarkt zu sichern schien. In der Folge brach das Geschäft mit Holzrahmenbauten fast schlagartig ein.

Heute baut die Holzbau Koch GmbH praktisch keine Holzrahmenkonstruktion mehr – auch wenn sie diese Konstruktion noch bei 25-30 Prozent ihrer Bauinteressenten als Alternative anbietet. Dass sich auch diese Kunden in der Regel dagegen entscheiden, hat nichts damit zu tun, dass Koch die Alternative schlechttredet: „Holzrahmenkonstruktionen sind durchaus gut, wenn man sie professionell macht, das haben wir ja früher selbst getan. Nur, die Massiv-Holz-Mauer ist halt einfach sehr hochwertig.“

Rapide Aufwärtsentwicklung

Mit seinen Aktivitäten hat das Unternehmen in seiner Region einen neuen Markt geschaffen. Der garantiert ihm heute – nach einer sehr aktiven Phase der Markteinführung – einen komfortablen Prozentsatz an Aufträgen per Mundpropaganda. Dennoch ist die Massiv-Holz-Mauer auch nach fünf Jahren kein Selbstläufer: „Man muss am Vertrieb dranbleiben, muss in Messeauftritte, Tage der offenen Tür oder Baustellenbesich-

tigungen investieren, um neue Kunden für das Bausystem zu interessieren“, erläutert Herbert Koch. Auch danach gibt es noch einen intensiven Beratungsbedarf, da man Interessenten die Vorteile der Massivholz-Bauweise zunächst mal erläutern muss.

Ein Aufwand, der sich für Holzbau Koch rechnet: Die Zahl der jährlich produzierten Häuser ist in den letzten sechs Jahren von 10-15 auf ca. 50 gestiegen. Rund 20 davon liefert das Unternehmen als Bauteilsatz an Kollegen, runde 30 montiert es in Eigenregie.

Strukturelle Veränderungen

Die Zahl der Mitarbeiter ist dabei weitgehend stabil geblieben, allerdings haben sich ihre Aufgabenbereiche geändert. Da sich bei MHM im Vergleich zur Holzrahmenkonstruktion der Verfertigungsgrad reduziert, arbeiten heute nur noch 2-3 der 23 Mitarbeiter in der Abundhalle. Dämmung, Fenster und Türen werden auf der Baustelle eingebaut, wo sich der Personalbedarf auch dadurch erhöht hat, dass die maximal 5-6 m großen Bauteile etwas mehr Montageaufwand erfordern. Vom hart umkämpften Markt klassischer Zimmereigewerke hat sich das Unternehmen weitgehend zurückgezogen:

Nur noch rund 15 Dachstühle baut man in Ainring heute pro Jahr, lässt aber den Dachstuhlabbund für Kollegen weiter als Geschäftsfeld nebenher laufen.

Mehr Manpower als früher benötigt Herbert Koch heute im Vertrieb: Letztes Jahr hat er in diesem Bereich einen Architekten eingestellt, um der steigenden Nachfrage nach MHM-Häusern gerecht zu werden. Koch übernimmt die Betreuung der Zimmerer unter den MHM-Kunden, der neue Mitarbeiter unterstützt ihn bei der Planung von Ein- und Zweifamilienhäusern – eine Service-Verbesserung, die in diesem Geschäftsfeld Nachfrage generieren soll.

Investition: Rund eine Million Euro

Angesichts der positiven Geschäftsentwicklung ist es nur logisch, wenn Herbert Koch die Renditechancen der Massiv-Holz-Mauer positiv beurteilt.

Dabei ist er sich natürlich der Tatsache bewusst, dass Geld verdienen allein noch kein ausreichendes Erfolgskriterium ist. Entscheidend bleibt die Antwort auf die Frage, ob der Gewinn so hoch ist, dass sein Unternehmen für die zuvor getätigten Investitionen den Break Even Point erreicht. Geld musste Holzbau Koch vor etwa vier Jahren in die Hand nehmen, als das Unternehmen vom Bauteil-Zukauf auf Eigenproduktion umstellte: Das erforderte die Anschaffung einer Hundegger Massiv-Holz-Mauer Produktionslinie, bestehend aus einer Nut- und Falzmaschine, einem Wandmaster und einer PBA – eine Investition in Höhe von rund 600 000 Euro. Hinzu kamen Kosten für eine Hallenerweiterung, mit

der Holzbau Koch immer noch an der Untergrenze des Möglichen liegt: 25 x 40 m weist die Halle in Ainring heute auf, während Andreas Ludewig von der Massiv-Holz-Mauer Entwicklungs GmbH Mindestmaße von 20 x 60 m empfiehlt. Das erforderte zusätzliche Investitionen in die Hallenlogistik, um Lagermöglichkeiten für halbfertige und fertige Bauteile zu schaffen.

Eine effiziente Staubabsaugung und eine eingespielte CAD-Abteilung – weitere Voraussetzungen für den MHM-Einstieg – waren bei Holzbau Koch schon vorhanden. Dafür kam die Anschaffung eines zweiten Seitenstaplers als weiterer Kostenfaktor hinzu. Die Summe aller Investitionen für die Umstrukturierung lag bei einer runden Million Euro.

Break Even Point und Rendite

Um ihren Kunden Leitlinien für die Berechnung des Break Even Point ihrer Investition und für die Rendite-Prognose an die Hand zu geben, hat die Massiv-Holz-Mauer Entwicklungs GmbH eine Wirtschaftlichkeitsberechnung und einen Businessplan erstellt: Betriebswirtschaftliche Instrumente, die natürlich nur exemplarischen Charakter haben können, da man sie an aktuelle Marktentwicklungen, an die individuelle Struktur und das konkrete Marktumfeld jedes MHM-Einsteigers adaptieren muss.

Letzteres zeigt sich auch beim Vergleich der Modellrechnung mit den konkreten Zahlen der Holzbau Koch GmbH. Ludewig rechnet auf der Basis einer breit angelegten Kostenermittlung, in der zum Beispiel auch eine kalkulatorische Hallenmiete

und Ersatzteilkosten enthalten sind, bei einer Jahresstückzahl von 20 Häusern mit einer Amortisationszeit von 5-6 Jahren.

Eine Prognose, die Herbert Koch für sein Unternehmen leicht nach unten korrigiert: „Wir gehen heute davon aus, dass man eher 25 Häuser im Jahr braucht, um zum Break Even Point zu kommen.“

Die vollständige Amortisation aller Investitionen erwarten wir erst in etwa sechs bis sieben Jahren – bei einer realistischen Rechnung inklusive Abschreibung, kalkulatorische Hallenmiete, Reparaturen, Ersatzteile etc. Hier bringt es nichts, Kosten unter den Tisch fallen zu lassen und sich so in die Tasche zu lügen.“

Im Verhältnis zu diesen Kosten sind die Gewinne in der Bauteilfertigung bei Holzbau Koch leicht gesunken: „Vor zwei Jahren waren die Margen im Holzbau noch besser.“

Holzbau Koch teilt hier das Schicksal der Holzrahmenkonkurrenz: Steigende Kosten für Holz, Dämmstoff, Strom oder Löhne lassen sich unter dem Einfluss eines harten Preiskampfs im Wohnhausbau nur teilweise an den Markt weitergeben. Logischerweise blieb dieser Preiskampf nicht ohne Folgen für die Amortisation der Investitionen – einer der Hauptgründe, weshalb Koch die Zahlen von Ludewig nach unten korrigiert. Bauteilproduktion und übrige Zimmereiaktivitäten sind bei dieser Break Even-Berechnung – einer Empfehlung der Massiv-Holz-Mauer Entwicklungs GmbH folgend – kalkulatorisch sauber voneinander getrennt. Rein kalkulatorisch gesehen fungiert die MHM-Produktion als Unterneh-

men im Unternehmen, das ähnlich wie ein Abbundzentrum Bauteile an Zimmereien verkauft – unter anderem auch an die Holzbau Koch GmbH.

Diese saubere kalkulatorische Trennung garantiert zum einen, dass nur solche Gewinne mit den Produktionsinvestitionen verrechnet werden, die auch in der Produktion entstehen. Herbert Koch kann so die Rentabilität seiner Anlage klar definieren: „Wenn ich nur die Bauteilfertigung betrachte, kann ich ganz klar erkennen, bei welcher Stückzahl und in welchem Zeitraum meine Rentabilitätsrechnung aufgeht oder nicht.“

Festhalten ließe sich dabei, dass der Bauteilproduzent Herbert Koch, Preisdruck hin oder her, schon jetzt ein sehr positives Fazit unter seinen Investitionen ziehen kann: Mit 50 Häusern im Jahr liegt er längst im grünen Bereich – gleichermaßen in Punkto Amortisation wie in Punkto Rendite.

„Weiche“ Renditefaktoren

Eine zweite wichtige Funktion der kalkulatorischen Trennung zwischen der MHM-Fertigung und der Zimmerei ist die Wettbewerbsentzerrung: Koch, der als Produzent gut 40 Prozent seiner Produktion an Kollegen weiterverkauft, bezieht seine Bauteile als Holzbauer zum gleichen Preis. Wie seine Kollegen versieht er sie beim Verkauf an Hauskunden mit einem prozentualen Aufschlag, sodass er seine Häuser bei gleichen Gewinnmargen zu vergleichbaren Preisen anbieten kann.

Natürlich gehen bei aller kalkulatorischen Trennung auch diese Aufschläge ins

Jahresergebnis der Holzbau Koch GmbH mit ein. Hier beginnt eine Grauzone, in der die betriebswirtschaftlich richtige und notwendige Trennung zwischen Produktion und Holzhausbau von zusätzlichen Faktoren etwas aufgeweicht wird.

In dieser Grauzone liegt auch die Antwort auf die Frage nach der tief greifenden Strukturveränderung der Holzbau Koch GmbH. Er ist eng mit der Produktionsumstellung verknüpft, die gleichermaßen eine stark anziehende Nachfrage nach MHM-Häusern im Unternehmen generierte als auch die Kapazitäten bereitstellte, diese Nachfrage zu befriedigen. Resultat dieser Entwicklung war eine gute Verdreifachung der jährlichen Hausstückzahl – auch dies eine Renditesteigerung, die, wo nicht direkt, doch zumindest indirekt mit den Investitionen in die Produktionsanlage zusammenhängt.

Konsequenzen aus dieser Umstrukturierung sind der Rückzug aus weniger lukrativen Marktsegmenten (Dachstuhl) und die Ausrichtung des Unternehmens auf den lukrativeren Holzhausbau. Letzterer bietet Holzbau Koch darüber hinaus neue Gewinnpotentiale – etwa den lukrativen Zuverdienst an Fremdgewerken. Der ist mit der Stückzahl der schlüsselfertigen Häuser stark gestiegen.

Als Resultat dieser Entwicklung sind die Gewinnmargen der Holzbau Koch GmbH in den letzten vier Jahren gegen den allgemeinen Trend um 1-2 Prozent gestiegen. Lässt man die kalkulatorischen Feinheiten einmal außer Acht, kann man also durchaus festhalten, dass die Auswirkungen der Neustrukturierung weit

über das Ergebnis der Break Even-Rechnung hinausreichen.

Massivholzbau als Alleinstellungsmerkmal

Der rasante Aufstieg seines Unternehmens hat für den Zimmerer unmittelbar mit der Massiv-Holz-Mauer zu tun: „Wenn Du einen Dachstuhl anbietest, bist Du einer unter vielen und der Auftrag erfolgt letzten Endes nur über den Preis. Auch mit einer Holzrahmenkonstruktion bist Du vergleichbar. Mit der Massivholzmauer bietest Du eine besondere Qualität. Auch hier ist der Preis wichtig, aber er ist nicht alles. Deshalb bleibt hier mehr Spielraum, um Geld zu verdienen.“

Für Herbert Koch „liegen die Vorteile der neuen Bauweise auf der Hand. Eine Massiv-Holz-Mauer vermittelt dem Kunden das Gefühl einer massiven Wand, wo Holzrahmenkonstruktionen sich haptisch und akustisch sehr schnell als Leichtbauweise zu erkennen geben.“ Diese sinnliche Erfahrung des „Massiven“ ist sicher nach wie vor eines der entscheidenden Alleinstellungsmerkmale der Holz-Massivbauweisen.

Bei der Massiv-Holz-Mauer resultiert diese außergewöhnliche Haptik aus der kostengünstigen Fichte-Seitenware, die den Kern der Konstruktion bildet: Auf 14 Prozent Restfeuchte getrocknet und mit einer Rillenfräsung für stehende Luftschichten im Bauteil versehen, wird sie auf speziellen Maschinen von Hans Hundegger Maschinenbau in mehreren Lagen vernagelt – kreuzweise, um Setzungen auszuschalten. Da die Nägel aus Aluminium sind, können die so entstandenen Roh-Bauteile

anschließend auf einer PBA zugeschnitten und mit CNC-gefrästen Öffnungen für Türen, Fenster und Installation versehen werden. Der weitere Aufbau – Dicke der Dämmung, Fassadenvariante etc. – richten sich nach Verarbeiter- oder Kundenvorlieben.

Bei Holzbau Koch besteht die Außenwand in der Regel aus einer 250 mm starken Massiv-Holz-Mauer, einer 100 mm starken Holzfaserdämmung und einer Putz- oder Holzfassade mit Hinterlüftung. Der U-Wert einer solchen Konstruktion liegt bei 0,19 W/m²K.

Hohe Rohdichte, bessere Phasenverschiebung

Für die Verfechter der Massivholzbauweisen spielt dieser Wert jedoch nicht die alles entscheidende Rolle. Herbert Koch: „Holz-Massivbauweisen bieten spezielle bauphysikalische Vorteile, die aus der hohen Rohdichte und Wärmespeicherfähigkeit des Baustoffes Holz resultieren. Sie führen zu einer hohen Phasenverschiebung und Temperaturamplitudendämpfung, und das bedeutet einen hervorragenden sommerlichen Wärmeschutz.“

Herbert Koch kennt diesen Effekt aus eigener Erfahrung. Wenn er sein Holzrahmenhaus, mit der eigenen Zimmerei vor sieben Jahren gebaut, mit den aktuellen MHM-Häusern vergleicht, fällt ihm auf: „dass es bei mir ab im Sommer warm wird, während bei den MHM-Häusern die Innenräume auch an heißen Tagen angenehm kühl bleiben.“

Im Gegenzug kühlt ein MHM-Haus seiner Erfahrung nach im Winter sehr viel langsamer aus: „Nimmt man die angenehme Ober-

flächentemperatur der Wände hinzu, lebt man in einem solchen Haus auch in der kalten Jahreszeit rundum behaglich – was dazu führt, dass die Bewohner die Heizung schon bei vergleichsweise niedrigen Raumtemperaturen herunterregeln.“

Dementsprechend stellt Herbert Koch bei seinen Kundenhäusern schon seit längerem fest, „dass MHM-Häuser extrem niedrige Heizkosten verursachen – viel niedriger, als es der reine U-Wert vermuten lässt. Wenn wir im Herbst Bauherren erzählen, dass bei uns schon die Heizung läuft, lachen die nur.“

Bauphysikalische Eigenschaften wie Rohdichte, Phasenverschiebung, spezifische Wärmekapazität und Temperatureindringkoeffizient haben deshalb für Andreas Ludewig nicht nur für den sommerlichen, sondern auch für den winterlichen Wärmeschutz wichtige Konsequenzen.

Die EnEV, die derartige Faktoren nicht berücksichtigt, bewertet die Massivholzbauweisen in den Augen von Koch und Ludewig deshalb zu schlecht: „Hier fehlen noch realistische Feldversuche, in denen die Temperaturverläufe in Häusern unterschiedlicher Bauweise über einen längeren Zeitraum verglichen werden. Bei einem ersten derartigen Langzeittest der Zeitschrift „Blockhome“ in Österreich hat das Massivholzhaus deutlich besser abgeschnitten als die Holzrahmen- und die Massivkonstruktion.“

Bausystem mit Zukunft

Für den Zimmerer ist die Massiv-Holz-Wand dementsprechend längst kein Nischenprodukt mehr, son-

dern eine attraktive Alternative zum Holzrahmenbau, für die er in seiner Beratung auch junge Bauherren mit etwas knapperem Budget begeistern kann.

Dies um so mehr, als auch die Preisdifferenz zu einer Holzrahmenkonstruktion in den letzten Jahren zusammengeschmolzen ist und die Massiv-Holz-Mauer weitgehende Möglichkeiten für eine Eigenleistung bietet: „Wenn man von einem durchschnittlichen Einfamilienhaus mit 150 m² ausgeht, nur die Außenhülle mit Massiv-Holz-Mauern ausführt und die Innenwände mit Holzrahmenkonstruktionen, liegt die Differenz bei etwa 10000 Euro.“

Ist das immer noch zu teuer, kann die Bauherrschaft die Differenz durch Muskelhypothek wieder einsparen: Möglich ist zum Beispiel das Anbringen der Außendämmung in Eigenleistung. Auch im Innenausbau gibt es viele Sparmöglichkeiten, bei denen die Risiken von Bauschäden mangels Dampfbremse und dank Pufferwirkung des Baustoffes erfreulich gering sind. Allein an die Fassade darf nur der Fachmann ran.

Für Herbert Koch ist die Massiv-Holz-Mauer ein Bausystem mit Zukunft, zumal der Markt nach seinen Beobachtungen mit jedem gebauten Massiv-Holz-Mauer-Haus wächst: „Jedes dieser Häuser ist ein Multiplikator, der uns in der Zwischenzeit ja auch eine stabile Empfehlungsnachfrage beschert.“ Bezüglich der Amortisation seiner Investitionen und künftiger Renditen ist der Zimmerer weiterhin optimistisch.

Dr. Joachim Mohr,
Tübingen

Adressen:

Massiv-Holz-Mauer Entwicklungs GmbH,
Auf der Geigerhalde 41,
D-87459 Pfronten-Weißbach
Tel. 0049/8332/9233-19
Fax 0049/8332/9233-11
www.massivholzmauer.de

Holzbau Koch GmbH
Am Sonnwiesgraben 5,
83404 Ainring,
Tel. 08654/4840-0,
Fax 08654/4840-40,
www.koch-holzbau.de

[zurück zur Website...](#)