



*Johann Leitgeb
Österreichischer Fertighaus-
verband
Wiener Neudorf, Österreich*

Erfolgsfaktor – Qualität im Fertighausbau

**Quality as a key to success in
prefabricated housing**

**La qualità quale fattore di successo
per la costruzione di case prefabbricate**

Dokument in Deutsch

Erfolgsfaktor – Qualität im Fertighausbau

Ich darf Sie begrüßen und mich als Fachmann im Holzfertighausbau, gerichtlich beeideter Sachverständiger, ehemals langjähriger techn. Direktor eines führenden österreichischen Unternehmens in dieser Branche, vorstellen und bin hier als Vorsitzender der Techn. Kommission des Österreichischen Fertighausverbandes.

In meinen vielen Funktionen habe ich auch fast alle Höhen und Tiefen im Bereich des Fertighausbaus kennen gelernt. Es freut mich, am Ende meiner Tätigkeit zum Thema Qualität als Erfolgsfaktor aus persönlicher Sicht als Techniker und Manager sprechen zu können. Ich bin davon überzeugt, dass nur diese Formel langfristig Gültigkeit hat.

Dabei kommt man nicht umhin einen Blick zurückzuwerfen, um auf Grund von Gegebenheiten, Werdegängen, Erfolgen und vor allem aber Misserfolgen, sowie entsprechenden Erkenntnissen bzw. Fakten zu lernen, wie gut oder schlecht eine Entwicklung gelaufen ist, um dann richtig zu handeln.

Mein Einstieg 1961 in den Fertighausbau als junger Zimmermeister erfolgte zu einer Zeit, in der im Ausland der Fertighausbau, speziell in der BRD, bereits boomte.

Bei uns in Österreich dagegen gab es noch sehr große Vorbehalte in Bezug auf die Holzbarackenbauweise aus der Kriegszeit, der bescheidenen Architektur und den scheinbar negativen Seiten des Baustoffes Holz. Dementsprechend war nur ein sehr bescheidener Markt für die neue Entwicklung vorhanden.

Letztendlich gab es auch zähen Widerstand seitens der Baubehörden.

Schon der Begriff „Fertighaus“ war allgemein mit geringer Produktqualität, geringer Lebensdauer, Brennbarkeit des Holzes usw. behaftet. Aber auch fehlende Fachleute und zutreffende Vorschriften im Umfeld der Bauämter waren sehr hinderlich.

Es war, um ins große Geschäft zu kommen, der Einstieg in den Export notwendig. Soweit es unser Land Österreich betraf, gelang das kurzfristig vorerst nur einigen wenigen Firmen, vor allem in die BRD aber auch in die Schweiz. Die Aufnahme meines Unternehmens HARTL ins Deutsche Fertighausverzeichnis Heft Nr. 4 gelang auf Anhieb, die erste Ausstellung in Quickborn wurde mit einem Haus beschickt!

Es gab wenige Vorbehalte gegen den Holzfertighausbau in Deutschland, keine in der Schweiz, dazu schon kurzfristig gute Verkaufserfolge. Das Anlaufen der entsprechenden Produktion machte uns in Österreich jedoch in Kürze klar, dass mit dem bisher üblichen Qualitätsstandard im zimmermannsmäßigen Holzhausbau kein Auslangen war.

Es gab Beanstandungen die nicht zu tolerieren waren, immerhin ging es um Lieferumfänge (für Hartl) von jährlich 200 - 300 Hauseinheiten.

Als Verantwortlicher für den Export bei HARTL konnte ich meine Geschäftsleitung sehr rasch davon überzeugen, dass eine völlig neue Produktionsstrategie, eine strenge Qualitätskontrolle bei der Herstellung und zwar in allen Bereichen, einschließlich des erforderlichen Personals, nötig war.

Das begann beim Einkauf des Materials, dessen einwandfreier Beschaffenheit mit den notwendigen Kontrollen, der exakten Maßgenauigkeit bzw. Verwendbarkeit der einzelnen Baustoffe und Bauteile, bis hin zur einwandfreien Verladung, dem Transport und die pünktliche Anlieferung an die Baustelle. (z.B. 7h früh jeweils an jedem Ort in Deutschland).

Eine solche Umstellung in einem alteingesessenen Unternehmen war sehr sehr schwierig und kostspielig. Angefangen vom Chef bis hin zu den Verladearbeitern schienen die neuen Anforderungen weit überzogen! Der Erfolg stellte sich jedoch sehr schnell ein, innerhalb von nur einem Jahr wehte ein völlig anderer Wind durch unsere Werksanlagen – die Beanstan-

dungen und Fehlleistungen sanken auf ein erstaunlich geringes Maß. Entscheidend dabei war auch die Miteinbeziehung externer erfahrener Leute, die in die Verantwortung genommenen Führungsleute, aber auch aller einzelnen Arbeitskräfte und vor allem die konsequente Beibehaltung der gestellten Qualitätsanforderungen.

Zusammenarbeit und Betriebsklima wurden dadurch wesentlich verbessert! Selbstverständlich waren parallel dazu die gleichen Maßnahmen im Bereich der Technik und Planung erforderlich geworden und auch dort stellte sich Erfolg ein. Diese Erkenntnisse haben mich persönlich sehr geprägt zumal der wirtschaftliche Erfolg unübersehbar war.

Natürlich waren die gewonnenen Erfahrungen, die sich ergebenden Kontakte mit den Zulassungsstellen, Wissenschaftlern, Prüfinstituten (EMPA/Zürich, FMPA/Stuttgart, Landesgewerbeanstalten/Nürnberg und München, Materialprüfanstalt/Braunschweig etc.) sehr, sehr wertvoll. Die Zusammenarbeit mit unseren inländischen Instituten wurde immer selbstverständlicher und notwendig erachtet, zumal sich dann doch in den 70er Jahren Fertighausbetriebe mehr und mehr entwickelten und langsam ein interessanterer Markt entstand.

Zulassungen von einigen Landesregierungen in Österreich waren zwischenzeitlich schon erforderlich geworden.

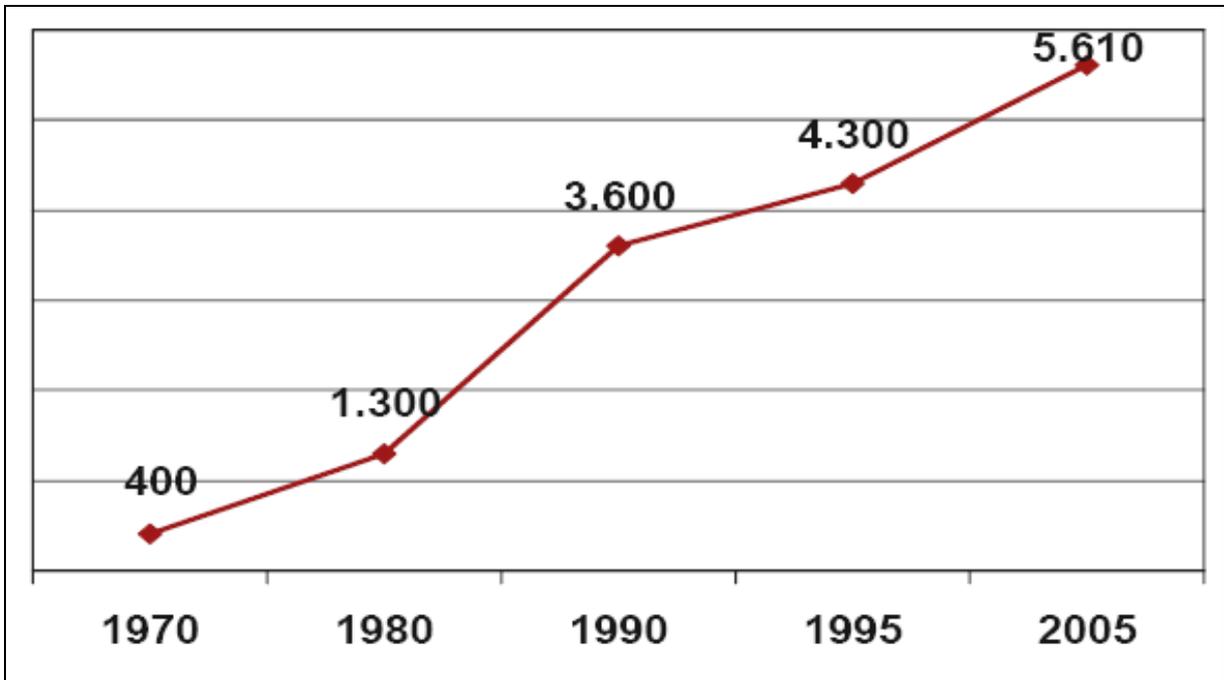


Abbildung 1: Entwicklung Fertigbau 1970 - 2005

1979 kam es zur Gründung des heutigen Fertighausverbandes, wobei in der ersten Satzung bereits der Erwerb eines Gütezeichens für ordentliche Mitglieder Voraussetzung war. Damit kam es zu einem Überwachungsvertrag durch ein staatlich autorisiertes Institut, damals dem Österreichischen Holzforschungsinstitut.

Ich war Gründungsmitglied für unser Unternehmen und es wurde neben der Installierung einer Wirtschaftlichen Kommission auch eine Techn. Kommission etabliert, deren Vorsitz ich bis heute inne habe.

Schon damals gab es bei uns die Problematik der Lieferung von Bausätzen aus dem Ausland direkt an die Baustelle ohne verantwortliche Montage, leider Ausbauhäuser mit fragwürdigem Leistungsumfang aber „billig“. Das brachte wiederum keinen guten Ruf für das Produkt bei den Kunden, aber auch bei den Behörden.

Als Folge davon wurden im Verband Maßnahmen zu einem gemeinsamen Qualitätsstandard in Bezug auf Ausführung, Leistungsumfang und einheitlichen Bestimmungen erarbeitet, wobei sich große Schwierigkeiten mit sog. „Schwarzen Schafen“ ergaben.

Meine Erkenntnis nach vielen Jahren: Ein solches Schaf in den eigenen Reihen bringt auf Sicht bei konsequenter Betreuung weniger Schaden, als ein sog. Fertighausbauer der kein Mitglied ist !

Vereinheitlichte Bestimmungen für den Mindestleistungsumfang eines sog. Ausbauhauses, auch für ein Kellerbauwerk, wurden vereinbart, ebenso Leistungsumfangsbeschreibungen bis hin zur schlüsselfertigen Ausführung.

Desgleichen - zusammen mit der Wirtschaftlichen Kommission - die Grundlagen für seriöse Vertragsunterlagen, Zahlungsbedingungen, Stornogebühren usw.

Die Zusammenarbeit mit Baubehörden wurde vom Verband direkt intensiviert. Die Mitarbeit bei der Erstellung bzw. Überarbeitung von Normen über Jahre hin und laufend brachte einen völligen Wandel unseres Ansehens bei den Landesbaubehörden, Zulassungsstellen und sonstigen Institutionen. Unser Image wurde immer besser, ebenso die Kommunikation bzw. unser möglicher Einfluss.

Auch die Schaffung einer Ombudsstelle/Ombudsman im Verband, mit dessen Entscheidungen sich unsere Mitgliedsfirmen verpflichtend einverstanden erklären müssen, hat sich bis heute sehr bewährt und uns bei den Kunden, ebenso beim Gremium des Konsumentenschutzes gute Kritik eingebracht.

Leider war es immer so, wie auch in unseren Nachbarländern, dass mit Tiefstpreisen - meist auf Grund eines minimierten Leistungsumfanges, sogenannten Rohbauhäusern - Firmen ins große Geschäft kommen wollten.

Meine Überlegungen zielten immer schon auf einen genormten Mindestleistungsumfang hin. Ich habe nach Erarbeitung eines Entwurfs 1995 versucht, eine solche Norm im zuständigen Fachnormen-Ausschuß einzubringen und durchzusetzen - ein schwieriges Unterfangen - auch im eigenen Verband der Mitgliedsfirmen. (Große Aufregung !)

Die Grundidee: Eine ÖNORM (B2310) mit Begriffsbestimmungen, welche zum Teil gar nicht geläufig waren und Mindestleistungsumfang für Fertighäuser zu haben und zwar ab Unterbauoberkante, in der alle bauphysikalischen und statischen Erfordernisse beinhaltet sind!

Unter Mitarbeit namhafter Vertreter der Holzbaubranche und zweier Bundesländerzulassungsbehörden lag diese Norm 1996 vor. Sie wurde zwischenzeitlich 2005 bereits überarbeitet und stellt für den Fertighausverband gegenüber den Kunden, Konsumentenschutz und Ombudsman eine weitere Imageverbesserung dar.

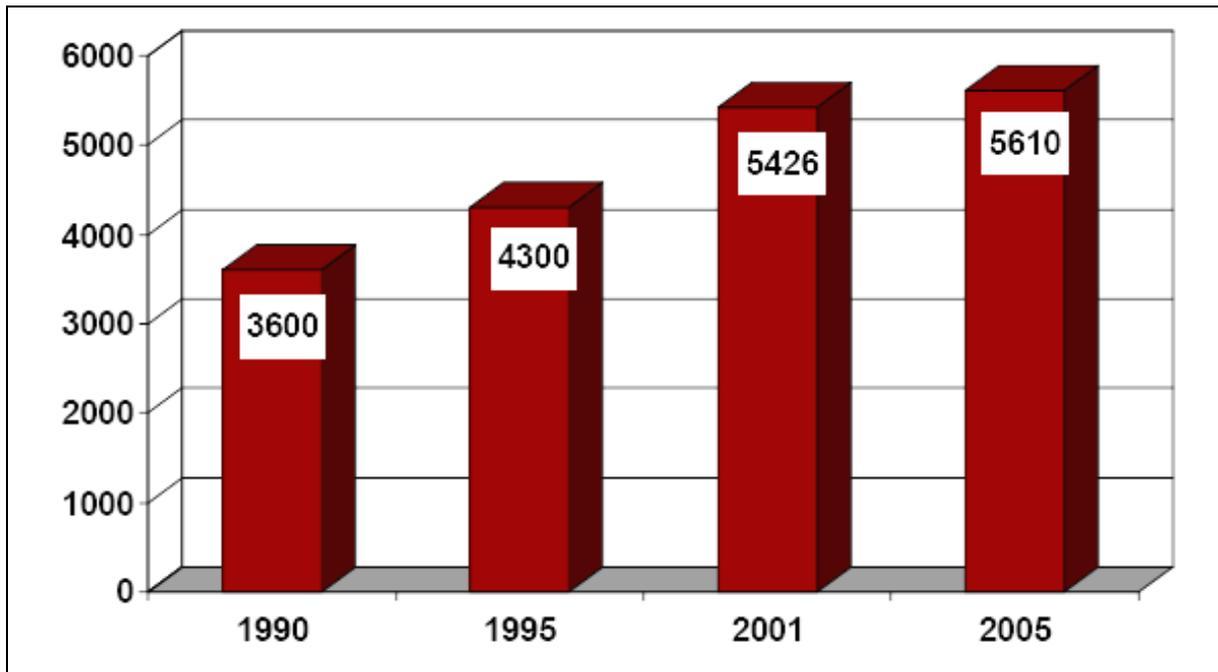


Abbildung 2: Entwicklung Fertigbau-Anteil 1990 – 2005
Errechnet auf Basis: Anteil der ÖFV-Mitglieder am Gesamtfertigbauparkt = 63%

Dazu vereinheitlichte Werbeaussagen waren für unsere Branche in Österreich letztlich der Durchbruch, alteingesessene Voreingenommenheiten gegenüber der Fertigteil-Bauweise verstummen zu lassen und sind heute kein Thema mehr.

Die Nachrede, dass Fertighäuser nur in uniformierter Typenausführung zu haben sind, war immer schon unberechtigt. Gerade wir in Österreich haben schon frühzeitig erkannt, dass die Individualität für unsere Landsleute besonders wichtig ist und deshalb konnten Importfirmen lange Zeit auf Distanz gehalten werden.

Heute ist der überwiegende Teil der Fertighäuser im Hinblick auf Gestaltung, aber auch in Konstruktion und Haustechnik individuell ausgerichtet.

Für uns war es jedenfalls ein Signal, auch unsere Schulungen und Vorträge im Rahmen der Technischen Kommission deutlich zu intensivieren.

Auch in Bezug auf Schäden bei Katastrophen und Naturereignissen, wie zB Erdbeben und Hochwasser, sofort die geeigneten Maßnahmen aufzuzeigen, zu veröffentlichen (Pressekonferenz) Vorträge zu halten, zB. in Bauämtern, auch zusammen mit technischen Institutionen etc. Uns brachten diese positiven und prompten Reaktionen durchaus Vorteile, nicht nur das Image betreffend.

Die Einführung des Fertighausgütezeichens mit all seinen Auflagen (Betriebs- und Baustellenkontrolle durch akkreditierte Prüfanstalten) hatte sich im Laufe der Jahre bewährt, ebenso wie der immerwährende Versuch die Qualität unserer Erzeugnisse hochzuhalten. Steigende Verkaufszahlen und Exporterfolge bestätigen das. Als Beispiel möchte ich anführen dass bei den österreichweit angestrebten Technischen Richtlinien (Bauordnung), wo für die Gebäudeklasse 1- freistehende Einfamilienhäuser - kein Brandschutz verlangt wird, wir als Fertighausverband in unseren Qualitätsrichtlinien verankert haben, dass ein mind. 30 Minuten Feuerwiderstand gegeben sein muss!

Im Rahmen des Europäischen Fertighausgedankens haben wir seit mehr als 10 Jahren enge, befruchtende Zusammenarbeit mit dem BDF eingeleitet.

Die Gründung des EFV war in der Folge logisch, Deutschland und Österreich als Gründungsmitglieder im Jahre 2001 haben, zusammen mit 4 weiteren Mitgliedsländern - Ungarn,

Schweden, Schweiz und England - als erste gemeinsame Maßnahme einfache Qualitätsrichtlinien erarbeitet, als Grundlage für den Aufbau ihrer Verbände.

Auch Reisen und Vorträge in benachbarte künftige Mitbewerberländer, nach Polen, Bulgarien, Tschechien, der Slowakei und dem ehemaligen Jugoslawien im Sinne dessen wurden getätigt um klarzustellen, dass nur der Qualitätsgedanke erfolgreich umgesetzt, zum Ziel führen kann und nicht das schnelle Geschäft über Billigprodukte.

Zur Erläuterung einige Statistiken, welche die positive Entwicklung und Verkaufserfolge zeigen:

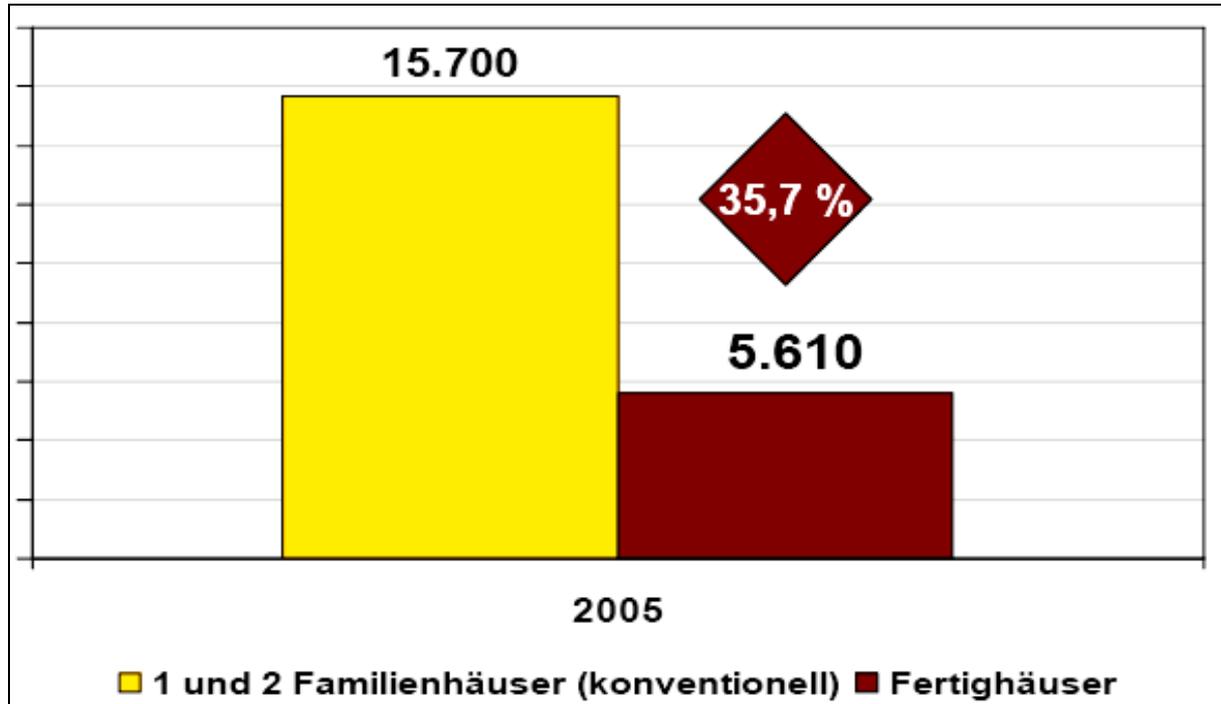


Abbildung 3: Marktanteil Fertigbau

Natürlich sind wir stolz auf das Erreichte, wissen aber dass wir die Zügel nicht schleifen lassen dürfen und dass es immer noch nicht soweit ist wie es sein sollte.

(50% Marktanteil für den Fertigteilbau). Daher möchte ich auch ganz offen sagen, der Ball liegt natürlich bei unseren einzelnen Mitgliedsunternehmen und deren Entscheidungsträgern!

Leistungen im und für den Verband (nicht allein die Entrichtung des Mitgliedsbeitrages) sind der Schlüssel zum Erfolg, wichtig ist:

- Einbringen von Anregungen, Verbesserungen und Ideen,
- Gemeinsame, effiziente Werbeaussagen in wichtigen Positionen,
- Delegierung von Mitarbeitern zur Normenarbeit, Bauverordnungen etc.

Wir sollten auch einen von der Natur geschenkten Vorsprung immer wieder an unsere Kunden und Mitarbeiter weitergeben und nicht vergessen:

Nämlich den Vorteil, der nicht hochrangig genug eingeschätzt werden kann:

Wir bauen mit Holz - einem großartigen, natürlichen Baustoff, mit ökologisch einmalig gesichertem CO₂- Kreislauf und fast unerschöpflichen Ressourcen !!!

Und nun noch etwas zu unseren Zielen um unsere Marktposition nicht nur zu halten sondern möglichst zu vergrößern:

Ich habe im Laufe vieler Jahre immer wieder und zuletzt sehr deutlich darauf hingewiesen:

Wir müssen unseren Leistungsumfang erweitern, bis hin zum schlüsselfertigen Haus um letztendlich der Bezeichnung „ Fertighaus „ seinen Namen gerecht werden lassen.

Ein fertiges Haus mit aller Haustechnik – aus einer Hand. Bis hin zum Keller- oder Unterbauwerk.

Und auch hier muss die Qualität immer im Vordergrund stehen, dh. aus uns allen wohlbekannten Gründen:

- Den Vorfertigungsgrad sukzessive zu erhöhen,
- Immer mehr Leistungsumfang ins Werk verlegen, wo Ausfertigung und deren Kontrolle im Vordergrund stehen kann,
- und damit Montagezeiten verringern, um gegenüber anderen Bauweisen wirtschaftlicher und kostengünstiger sein zu können.

Bei einem Verabschiedungsvortrag habe ich, neben den Hinweisen auf die so wichtigen laufenden internen Schulungen und Fortbildungen (das Verkaufspersonal gehört hier auch dazu) darauf aufmerksam gemacht - vor allem die Geschäftsführer - was mir sehr, sehr wichtig ist:

Die laufende Ausbildung bzw. Information und Motivation von vor allem noch jungen Mitarbeitern im Unternehmen, ist eines der wichtigsten und Erfolg versprechenden Faktoren für Qualität in seiner gesamten Komplexität !!!

Der gute Ruf , die gute Nachrede für unser Produkt „Holzfertighaus“ welche eben von Qualität kommt, ist sicher der Garant für erfolgreiche Verkaufsergebnisse.

Noch ein Letztes was über allen Bemühungen stehen muss und der erste Satz in meiner Ausbildung zum Baufachmann im Fach „Volkswirtschaftslehre,, war:

DER MEISTER MUSS AUCH KAUFMANN SEIN.