

WeberHaus – 30 000 Häuser in 50 Jahren Firmengeschichte

Hans Weber

2010 konnte WeberHaus auf eine 50-jährige Firmengeschichte zurückblicken. In dieser Zeit fanden über 30 000 Familien ein neues Zuhause. Angefangen hat alles 1960 mit 800 DM Startkapital und vielen Ideen.

Jacob Gerold, Zimmermeister in Linx, suchte altershalber einen Nachfolger für sein Zimmerergeschäft. Er fand ihn in Hans Weber, der bereits mit 22 Jahren den Meisterbrief in der Tasche hatte und trotz des jungen Alters über vielseitige Erfahrungen im Zimmererhandwerk verfügte. Doch Hans Weber lehnte zuerst ab, ihm fehle das nötige Geld für die Übernahme der Firma. Jacob Gerold ging es jedoch weniger um größtmöglichen Gewinn, sondern vor allem darum, sein Lebenswerk zu erhalten, und so machte er einen Vorschlag, dem Hans Weber nicht widerstehen konnte: Jetzt den Betrieb übernehmen und erst im Laufe der Zeit und den Möglichkeiten entsprechend zahlen. Und so wurde es gemacht. Zum 1. Januar 1960 übernahm Hans Weber die Zimmerei Gerold mit all ihren Maschinen, Werkzeugen, Kundenstamm, Aufträgen und einem Gesellen. In einer Übergangsphase verblieb Jacob Gerold als Seniorchef weiterhin im Betrieb.

Der Zeitpunkt der Firmengründung im eiskalten Januar war für ein Unternehmen im Baugewerbe äußerst ungünstig gewählt. Auf den Baustellen konnten die Maurer wegen des Frostes nicht arbeiten, Dachstühle blieben unaufgerichtet. Eine schiere Katastrophe! Derweil fielen die Kosten für die kleine Firma natürlich weiter an. Doch mithilfe von Kurt Butsch, Direktor der Volksbankfiliale in Freistett, der an den Jungunternehmer glaubte und ihm einen weiteren Kredit bewilligte, wurde diese schwere Anfangszeit gut überwunden. Das Problem der Unternehmens-



Der erste Firmensitz



Vesperpause – v.l.n.r. Karl Lasch, Karl Metz, Ernst Krieg, Jacob Gerold, Reinhard Heidt, Gerhard Hemmler, Hans Weber

finanzierung „begleitete“ Hans Weber aber noch sehr lange: „Das Wachstum musste finanziert und vieles mit Wechseln bezahlt werden. Ohne die Möglichkeit der Wechselfinanzierung wäre ein Wachstum, wie es unser Unternehmen in den rasanten Anfangsjahren erlebt hat, nicht möglich gewesen.“ Hans Webers Ziel war es, eines Tages unabhängig von dem Wohlwollen der Banken und Kreditinstitute zu sein. Zwölf Jahre sollte es dauern, bis sein damaliger kaufmännischer Leiter, Jens Thuys, mit der guten Nachricht zu ihm kam: „Wir sind schuldenfrei.“ Seit diesem Tag finanziert das Unternehmen alle Investitionen aus der Firmenkasse.

Der finanzielle Spielraum blieb bescheiden, doch was zählte das schon, wenn man jung war. Nachdem Hans Weber einmal den entscheidenden Schritt in die Selbstständigkeit getan hatte, stand für ihn schnell fest, dass es nicht bei einem Ein- oder Zweimannbetrieb bleiben würde. Seine Motivation bestand darin, etwas „Gescheites“ zu machen, an dem man auch als Mensch mitwachsen könne. Triebfeder bei allem war der Wunsch, mit seiner Arbeit sich selbst und andere zufriedenzustellen und vor allem etwas Produktives zu leisten.

Das erste Haus

Von Anfang an war klar, dass Hans Weber mit der neu gegründeten Firma Häuser bauen würde. Denn der Hausbau hatte ihn seit jeher fasziniert, ja begeistert. Hinzu kam sein Interesse an der Vorfertigung. Denn auf den Baustellen hatte Hans Weber oft genug erlebt, wie der übliche Arbeitsablauf beim Aufrichten eines Daches den Launen des Wetters ausgesetzt war. Die Arbeit wurde immer wieder durch Regen, Sturm, Schnee und Hitze erschwert oder kam eine Zeit lang ganz zum Erliegen. Wie gut wäre es, diesen Fertigungsprozess teilweise in trockene, wettergeschützte Hallen verlegen zu können, überlegte er. Die Idee des Teilfertigbaus war damals schon in Ansätzen vorhanden. Wenn man diese Technologie nun mit dem Material Holz kombinierte – ein faszinierender Gedanke, der Hans Weber nicht mehr loslassen sollte.

Über den Holzfertigbau, wie er seinerzeit bereits in Skandinavien und in den USA praktiziert wurde, hatte der stets gut informierte Hans Weber in einschlägigen Fachzeitschriften viel gelesen. Ein System zum Hausbau in Fertigbauweise selbst zu entwickeln, war damals weder zeitlich noch finanziell möglich. Eines Tages blätterte er in dem Magazin *Bauen mit Holz* und entdeckte dort eine höchst interessante Anzeige: „Lizenz für den Bau von Holzfertighäusern zu vergeben“. „Über diesen Weg könnte es gehen“, fand Hans Weber und meldete sich auf die Anzeige.



Das erste WeberHaus

Sie stammte vom Architekten Karl Press aus Salzgitter, der zusammen mit einem Zimmerermeister ein Fertigbausystem entwickelt hatte. Press' Partner Uhlig sah aber anschließend keine Möglichkeit, das System zu vermarkten, und überließ es dem Architekten. Dieser suchte nun nach einem Partner, mit dem sich das Ganze realisieren ließ. Er lud Hans Weber zur Besichtigung nach Salzgitter ein, wo schon ein paar Holzfertighäuser errichtet worden waren. Die nach Zimmermannsart gebauten Häuser gefielen dem Gast. Karl Press wiederum war froh, einen interessierten Partner gefunden zu haben und konnte auch mit der Statik und den Gutachten zu diesem Fertigbausystem überzeugen. „Daraus lässt sich etwas machen“, erkannte Hans Weber und überlegte, wie sein kleiner Betrieb die Aufgabe bewältigen sollte. Doch derlei Zögerlichkeiten waren bald aus der Welt geschafft und wichen der Begeisterung über die Möglichkeiten, die sich hier auftaten. In der Idee des Holzfertighauses nahm Hans Webers berufliche und persönliche Vision Gestalt an. Der Gedanke, dass sich damit etwas Besseres, Größeres auf die Beine stellen ließe als ein kleiner Zimmereibetrieb, ließ ihn nicht mehr los. Kein Zweifel – hier lag seine Zukunft, er musste nur noch zugreifen. Hans Weber erwarb die Lizenz.

Wieder zu Hause, gab es trotz aller Euphorie eine kleine Phase der Ernüchterung. Nun hatte man die Lizenz, aber wie zog man die Sache auf? Die Planungen für den Bau eines Fertighauses konnte das kleine Unternehmen nicht selbst leisten, so viel war klar. Es existierte ja nicht einmal ein Büro. Bislang hatte die kleine Firma nur reine Zimmermannsarbeiten ausgeführt, Dachstühle aufgerichtet und ähnliche Arbeiten erledigt. Und nun sollten es bald ganze Häuser sein! Rückblickend betrachtet, zeigen sich hier die unerschütterliche Zuversicht und der jugendliche Schwung des späteren erfolgreichen Unternehmers. Der Erwerb der Lizenz und der feste Wille, sie auch zu nutzen, waren ein

Stück unternehmerisches Draufgängertum – das braucht es wohl, um erfolgreich zu sein.

Im Linxer Architekten Hugo Lutz fand Hans Weber einen Mitstreiter. Hugo Lutz brachte das Weber'sche Fertigbausystem unter die Leute, indem er bauwillige Kunden seines Architekturbüros damit bekannt machte. Der Auftrag für das erste Haus kam von Hans Webers Schwester, die zufällig bei Lutz beschäftigt war. Die einzelnen Teile des Hauses fertigte Hans Weber mit seinem Gesellen nach den Maßen des Fundaments in seinem Betrieb so weit vor, wie es nach dem damaligen technischen Stand der Dinge möglich war. Das System steckte ja noch in seinen Anfängen und war längst nicht so ausgefeilt wie heute. Das Haus wachsen zu sehen, war natürlich spannend, das Aufrichten ein Ereignis. Viele Nachbarn wollten zwar nur schauen, aber Hans Weber hatte auch einige Helfer engagiert. Und so ging es wirklich schnell voran, denn hier musste nicht erst ein Stein auf den anderen gesetzt werden. Innerhalb eines Tages stand das Holzständerwerk mit dem Dachstuhl des neuen Heims.

Der Bruder verdiente zwar nichts an dem Objekt, hatte aber später den Vorteil des Werbeeffekts. Gretel Düll erinnert sich noch mit ein wenig Schrecken an die skurrilen Umstände dieses Hausbaues: „Wir waren sozusagen das erste Ausstellungshaus. Es kamen ständig neue Leute, die bei uns durchs Wohnzimmer gingen.“

Bevor das frequentierte Wohnhaus der Dülls sich als Musterbeispiel bewährte und der Werbeeffekt für die ausführende Firma einsetzen konnte, mussten Hans Weber und die neuen Hausbesitzer den Spott der Mitmenschen ertragen. Für die meisten Leute war das Fertighaus nicht nur ungewöhnlich, sondern geradezu verrückt. Der Anblick des nackten, unverkleideten Ständerwerkes erinnerte die Menschen außerdem an Baracken. Daraus sollte etwas Vernünftiges werden?

Auch nachdem das Haus fertiggestellt war, wurde gelästert. Der erste Windstoß werde das Haus wegfegen. Goss es in Strömen, dann warteten die Nachbarn geradezu darauf, dass es bei den Dülls ins Dach hineinregnen würde. Keine dieser Prophezeiungen trat ein. Die Dülls wohnen heute noch glücklich und zufrieden in ihrem Weber-Fertighaus der ersten Stunde. Der Werbeeffekt ist inzwischen größer denn je, denn das Objekt ist nach 50 Jahren noch immer in einem hervorragenden Zustand.

Ende 1961 hatte WeberHaus zwei weitere Häuser in Holzrahmenbauweise fertiggestellt. Daneben sicherte der Betrieb seine Existenz durch mehrgleisiges Arbeiten: Man führte auch noch reine Zimmermannsarbeiten aus, baute Dachstühle und sanierte alte Häuser.

Stetig bergauf

In den 1960er Jahren ging es steil bergauf. Schon 1963 erging der Auftrag für ein größeres Objekt im Schwarzwald. Dort träumte ein Unternehmer von einem Hotel ganz aus Holz. WeberHaus erfüllte den Traum und baute das „Hotel Wald-eck“ in Altglashütten am Feldberg – für das kleine Team ein echter Prüfstein und vielleicht der eigentliche Durchbruch.

Dieser aufstrebenden Entwicklung musste nun auch äußerlich Rechnung getragen werden. Bis 1963 wurden die ersten Weber-Fertighäuser in der alten Zimmererwerkstätte an der Hauptstraße gefertigt. Sie genügte den räumlichen Anforderungen der expandierenden Firma schon bald nicht mehr. 1962 erwarb Hans Weber deshalb ein Teilgrundstück auf dem Gelände des jetzigen Standortes sowie eine alte Holzhalle aus dem Repertoire der Hafenvverwaltung Kehl, die dort abgebaut wurde und in Linx als erste Produktionshalle wieder zu neuen Ehren kam. 1963 wurde das Unternehmen auf das heutige Betriebsgelände in Rheinau-Linx verlegt.

WeberHaus florierte. Im ersten Geschäftsjahrzehnt gab es traumhafte Umsatzsteigerungen von zum Teil über 100 Prozent jährlich. So erwirtschaftete WeberHaus im Jahr der Betriebsgründung 1960 mit zwei Mitarbeitern einen Umsatz von 35000 DM. 1964 betrug er rund 100000 DM, um sich im nächsten Jahr noch einmal zu verdoppeln und sich 1969 schließlich bei 2,3 Millionen DM einzupendeln. In den ersten zwei Jahren seiner Selbstständigkeit, also 1960 und 1961, baute WeberHaus drei Häuser, im nächsten Jahr waren es doppelt so viele und 1965 schon 17 Objekte. Man beschloss das erfolgreiche Anfangsjahrzehnt 1969 mit insgesamt 70 schlüsselfertig gebauten Häusern.



Hotel Waldeck in Altglashütten



Die Halle vom Kehler Rheinhafen



1965/1966 Bau der Schreinerei mit Teleskopkran

Schritt für Schritt zum fertigen Haus

Für Hans Weber war der Erfolg nicht weiter verwunderlich, sondern „nur“ eine Bestätigung seiner Idee, an die er – allen Zweiflern und manchen Spöttern zum Trotz – immer geglaubt hatte. Und er gab seine Überzeugung an die Kunden weiter, wenn er selbst als Verkäufer agierte. Bis in die 1970er Jahre ging der Chef regelmäßig mit auf die Baustellen. Zum Aufrichten der Häuser sowieso, das war für den passionierten Zimmerermeister jedes Mal ein Fest. Wichtig war ihm aber auch der direkte Kontakt zu den Bauherren. Es ging nicht nur darum, einen Auftrag abzuwickeln. Hans Weber wollte teilhaben an der Freude der Bauherren, genoss es, wenn diese, flankiert von der versammelten Nachbarschaft, ins Staunen kamen über die Sensation des Tages: „Es ist faszinierend, wenn die Bauherren zusehen, wie ihr Haus wächst. Viele nehmen sich extra einen Tag frei, schauen zu und fotografieren, andere fahren zur Arbeit und wenn sie abends wiederkommen, steht da ihr Haus.“

1970: Die Entscheidung: „Nur“ noch Fertighäuser

Endlich geschafft: Zehn Jahre hatte es gebraucht, bis Hans Weber mit seiner Firma auf festen Beinen stand. Das musste gefeiert werden. Stolz lud das Unternehmen die inzwischen stark angewachsene Mitarbeiterschar zu einem Fest ins Gasthaus „Blume“, wo das Dezennium am 16. Januar 1970 begossen wurde. Gleichzeitig setzte beim Chef das große Nachdenken ein. Zehn Jahre nach Geschäftsgründung musste sogar ein Hans Weber zugeben, dass es ihm zu viel wurde. Mit dem Zimmereibetrieb auf der einen und dem Fertighausbau auf der anderen Seite hatte WeberHaus bisher den Spagat zwischen zwei Firmen und zwei Produktionsweisen geschafft. Aber jetzt platzte alles aus den Nähten. Büros, Mitarbeiterschaft, Organisation, Hallengröße – alles schien im Hinblick auf morgen unterdimensioniert.

Die Auftragslage hätte nicht besser sein können, aber Hans Weber spürte mit sicherem Instinkt, dass er an einem entscheidenden Punkt seiner Unternehmerkarriere angelangt war. Immer wieder hatte er in diesen Jahren Überzeugungsarbeit leisten müssen und sowohl die eigenen Mitarbeiter als auch neue und alte Kunden für den Fertighausgedanken begeistert. Die Firma war erfolgreich. Hier lag seine unternehmerische Zukunft, das hatte er im Gefühl. Hans Weber entschied sich, weit vorausschauend, auf den „Bau der Zukunft“ zu setzen und sich fortan ganz auf den Fertighausbau zu konzentrieren. Er zog einen klaren Trennstrich und nahm ab 1. Januar 1970 keine herkömmlichen Zimmereiauf-



träge mehr an. Dieser Schritt sollte sich als goldrichtig erweisen. Die Konzentration auf den Fertighaussektor schuf bei WeberHaus die Voraussetzungen für ein Wachstum „ohne Ende“.

Von 1970 bis 1979 wurden insgesamt 3142 Häuser gebaut. Dementsprechend wuchs die Zahl der Mitarbeiter von 100 im Jahr 1972 auf 760 im Jahr 1979 – nicht nur für damalige Verhältnisse eine sensationelle Entwicklung.

Die enormen Umsatzsteigerungen konnten nur durch die ständige Erweiterung der Werksanlage bewältigt werden. 1972 erfolgte der Bau der 30 000 qm großen Produktionshalle in Linx. Bis zur Fertigstellung ging die Arbeit in der alten Halle ohne Unterbrechung weiter, denn die Nachfrage nach Weber-Häusern war sprunghaft angestiegen. Über 150 Häuser produzierte man jetzt bereits im Jahr.

Mit den neuen Hallen hielt 1972/73 auch die industrielle Fertigung Einzug. WeberHaus bekam die ersten Anlagen für eine maschinelle Produktion. Angesichts der großen Zahl der bereits gebauten Häuser kaum zu glauben, dass bis zu diesem Zeitpunkt die Hauswände in Handarbeit auf gewöhnlichen Holztischen „Marke Eigenbau“ hergestellt worden waren.

1978 überschritt WeberHaus die magische Grenze von 100 Millionen DM Umsatz. Um auch für Kunden im norddeutschen Raum präsenter zu sein und weitere Produktionskapazitäten zu schaffen, hatte die Firmenleitung schon seit dem Erfolgsjahr 1975 über den Bau eines zweiten Werkes in Nordrhein-Westfalen nachgedacht. Die Überlegung bedurfte ein paar Jahre der Reifung und nahm dann 1978 in Wenden-Hünsborn Gestalt an. Direkt an der Sauerland-Linie zwischen Olpe und Siegen wurde auf einem Areal von 55 000 qm ein modernes Werk errichtet. Bei der offiziellen Einweihungsfeier am 10. Juni freute sich die Region über 300 neue Arbeitsplätze, die eine nach modernsten technischen Erkenntnissen konzipierte Produktionsstätte in ihrer Endstufe bot.

*Bild links:
Verwaltungsgebäude
1972 gebaut*

*Bild oben:
Hallenneubau
bei laufender
Produktion 1972*



*Bild rechts:
Bau des zweiten Werkes
im Sauerland, Wenden-
Hünsborn 1978*



*Bild oben:
1979 Luftbild Werk
Wenden-Hünsborn*

Erfolgsmodelle aus dem Hause Weber

Viele Entwürfe aus dem Hause Weber sind Erfolgsmodelle geworden. Ein echter Coup Ende der 1970er, Anfang der 1980er Jahre war die Erfindung des „Weber-Bogens“, der für lange Zeit das Erkennungszeichen der Weber-Häuser werden sollte. Zum 25-jährigen Firmenjubiläum setzte WeberHaus mit dem „Twenty-five“ einen Meilenstein. Mit fortschrittlicher Architektur und unkonventionellen, über Eck gehenden Grundrisslösungen präsentierte das Unternehmen ein neues Hauskonzept für modernes Bauen und Wohnen. 1986 präsentierte WeberHaus das Ausstellungshaus „Diamant“, die erste Luxusvilla in Fertigbauweise. Damit ließ sich überzeugend darstellen, was mit der Fertighaustechnologie alles möglich war.

Die 1980er Jahre: Vom tollen Start zum Konjunkturknick und wieder aufwärts

WeberHaus startete mit Bravour ins neue Jahrzehnt. Mit einem hohen Auftragsbestand ging man ins Rekordjahr 1980, in dem zum ersten Mal über 1000 Häuser gebaut wurden. „Jetzt nur nicht übermütig werden“, warnte Hans Weber seine Belegschaft in einer Rede, denn die Devise für die kommenden Jahre müsse heißen: „Arbeiten, arbeiten, arbeiten ...“ Ob er schon ahnte, dass es bald einen empfindlichen Konjunkturreinbruch und Verkaufsrückgang auch in seinem Hause geben würde?

Über 20 Jahre war es mit den Umsatzzahlen steil bergauf gegangen, aber seit 1981/82 spürte man auf dem deutschen Baumarkt eine merkliche Zurückhaltung infolge der allgemein schlechten Konjunktur und einer gewissen Sättigung. Die Nachfrage ließ nach und sollte erst wieder mit der Wende 1989/90 steigen.



Bild oben links:

Der Winkelbungalow mit Weber-Bogen

Bild oben rechts:

Ein Klassiker, das Twenty-five zum 25-jährigen Firmenjubiläum

Bild links:

Luxus pur: Mit dem Diamant-Haus setzte WeberHaus wieder einmal neue Maßstäbe im Hausbau

Im Dezember 1982 musste auch bei WeberHaus die Produktion gedrosselt werden und Hans Weber schweren Herzens Leute entlassen. Mit der gleichen Mannschaft weiterzumachen wie bisher, wäre „für das Unternehmen tödlich“ gewesen, begründete der Chef seinen Schritt. Zunächst war Kurzarbeit erwogen worden, wegen der Unüberschaubarkeit der wirtschaftlichen Lage hatte man diesen Plan aber wieder verworfen. Trotz des zurückgegangenen Auftragsvolumens beschäftigte WeberHaus in beiden Werken zusammen immer noch 960 Menschen.

Seit dem 1. Oktober 1982 bot das Unternehmen interessierten Bauherren eine Reihe von Verbesserungen, vor allem die um 75 Prozent erhöhte Wärmedämmung der Außenwand, die nun 22 cm statt wie bisher 16,5 cm dick war. Mit dieser ab sofort als Weber-Standard im Festpreis enthaltenen Außenwand konnte die zum 1.1.1984 novellierte Wärmeschutzverordnung der Bundesregierung um ein Vielfaches übertroffen werden. Außerdem gewährte das Unternehmen seinen Kunden jetzt drei statt bisher zwei Jahre kostenlosen Kundendienst sowie eine Erweiterung der Garantie für tragende Bauteile von fünf auf zehn Jahre.

Langsam gewann die Konjunktur wieder an Fahrt. Mit viel Einsatz und Innovationen förderte WeberHaus das Interesse am Bauen. Im Januar 1985 wurde in Linx das großzügig angelegte und für Deutschland einmalige Bauherren-Zentrum eröffnet. Hier konnten sich die zukünftigen Bauherren von geschulten Einrichtungsberatern ausführlich über Häuser und deren Ausstattung beraten lassen.

1987 war endlich wieder Gelegenheit, eine erfreuliche Bilanz zu ziehen: Das 10000. Weber-Haus wurde ausgeliefert. 10000 Weber-Häuser in 27 Jahren.

1989 konnten erstmals seit dem Flautejahr 1983 wieder über 1000 Häuser verkauft werden. Nach dem Zahlenspiegel 2/88 von „Das Hausbau-Magazin: bauen + Fertighaus“ lag WeberHaus mit 185 Millionen DM Umsatz an der Spitze der Branche und konnte sich „Deutschlands größtes Bauunternehmen für Ein- und Zweifamilienhäuser“ nennen. Rund 30 Jahre nach seiner Gründung war WeberHaus mit 960 Mitarbeitern und 220 Millionen DM Jahresumsatz auch im darauffolgenden Jahr Marktführer der Branche.

Die 1990er-Jahre: Im Osten was Neues

Das neue Jahrzehnt begann mit viel Schwung – in Deutschland und bei WeberHaus. Auslöser waren hier wie dort der Optimismus und die Hoffnung, die die neue Einheit des Landes entfachte.

Auch bei WeberHaus stehen die 1990er-Jahre ganz im Zeichen des Aufbaus Ost. Eigentlich logisch, denn nach der Wende würden die Menschen im Osten Deutschlands schnell ihren Lebensstandard verbessern wollen und, wie in den 1960er Jahren im boomenden Westen, sollte es wieder Bedarf an neuem Wohnraum geben. Da dies am schnellsten mit einem Fertighaus zu realisieren ist, sehen die Chancen für die Branche zunächst gut aus. Der Aufbau Ost lief anfänglich rund, 1993 kamen gut 20 Prozent des Auftragsvolumens aus Ostdeutschland. Dass die Nachfrage in Ostdeutschland nicht immer so stark sein würde wie in den Jahren nach der Wende, war vorauszusehen.

Doch streckte man in den 1990ern die Fühler in alle Richtungen aus und agierte auf verschiedenen Schauplätzen. So wurde 1993 Europas erstes Ausstellungshaus für barrierefreies Wohnen im Münchener Bauzentrum eröffnet. Mit großem Elan wurden weitere Ausstellungshäuser kreierte. Darunter – zum 30-jährigen Firmenjubiläum – der sehr erfolgreiche Entwurf „Trenta Nova“ aus dem Jahr 1990 und die mediterran anmutende „Villa Toscana“ zum 35-jährigen Bestehen. Womit WeberHaus bewies, dass



*Bild oben links:
Das erste barrierefreie Ausstellungshaus
in München*

*Bild oben rechts:
Toskana – italienisches Flair*

Bild links: Rainbow

südliches Flair auch jenseits der Toskana am Oberrhein Gestalt annehmen kann. Das „Rainbow“ war eine Architekturinnovation. Durch einen großflächigen Rundbogen und viel Licht im Raum wirkte das Haus großzügig und modern.

Vorreiter beim Energiesparen

Im Januar 1990 präsentierte WeberHaus gemeinsam mit anderen Baufirmen das Projekt „Niedrigenergiehäuser“ (NEH), das in Heidenheim, Baden-Württemberg, durchgeführt und erneut vom Fraunhofer-Institut für Bauphysik in Stuttgart wissenschaftlich begleitet wurde. Vor allem sollten moderne, also energiesparende Bautechnik und Umweltschutz miteinander in Einklang gebracht werden.



Övolution

Ziel der Niedrigenergiehaustechnik ist der sparsame Einsatz verfügbarer Ressourcen und die Reduktion von Schadstoffbelastungen sowohl für den privaten Haushalt als auch für die Umwelt. Hans Weber war von dieser Idee persönlich fasziniert und fühlte sich herausgefordert. Was in der Autoindustrie gelungen war, nämlich die Verbrauchswerte für Benzin von durchschnittlich zwölf bis fünfzehn Liter in den 1970er Jahren auf fünf bis acht Liter bis zum Ende der 1980er Jahre zu senken, das sollte auch in der Heiztechnik für Wohnhäuser möglich sein. Auf diesem Wege wurde das Weber-Niedrigenergiehaus als das Nonplusultra im Heizkostenbereich

entwickelt – mit einem Verbrauch von etwa sieben Litern Heizöl pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr. Nachdem die Ergebnisse des Forschungsprojekts Heidenheim vorlagen, stellte WeberHaus zum 1. September 1990 als erster Hersteller die gesamte Produktion auf den Niedrigenergiestandard um. Ein überzeugendes Verkaufsargument!

Richtungweisend für die Zukunft war 1997 die Einführung des Hauses „Övolution“, mit dem WeberHaus energietechnisch den Schritt ins nächste Jahrtausend vollzog. Der Entwicklung vorausgegangen war die Beantwortung einer Frage, die Hans Weber und andere innovative Köpfe des Unternehmens immer wieder beschäftigt hatte: Was konnte man tun, um natürliche Energieresourcen noch sinnvoller als bisher zu nutzen, ohne dabei die Umwelt zu belasten?

Mit Unterstützung des Solararchitekten Rolf Disch aus Freiburg im Breisgau und in Kooperation mit namhaften Partnern, wie dem Fraunhofer-Institut für Bauphysik, Buderus, G+H ISOVER, Kunz, Siemens und Vegla, startete 1995 ein Forschungsprojekt mit einer ganz schlicht klingenden Aufgabenstellung: die Entwicklung eines 3-Liter-Hauses sowie des Null-Heizenergie-Hauses – eines Hauses, das nicht von Luft und Liebe, aber von der Kraft der Sonne leben, d. h. seinen Energiebedarf vollständig aus ihr beziehen sollte.

WeberHaus ging ans Werk und konstruierte ein Gebäude mit zur Südseite geneigtem Dach und 50 cm dicken und entsprechend gedämmten Wänden. Dazu gab es Unterstützung von oben und unten: Auf das Dach wurde eine Solaranlage montiert und in den Keller ein Tank mit einem Fassungsvermögen von 20000 Liter eingebaut, der das von den Solarkollektoren er-

wärmte Wasser für die Heizung speicherte. Den Strom für die Haustechnik lieferte eine zusätzlich eingebaute Fotovoltaikanlage.

Sowohl bei der Gewinnung von Warmwasser als auch bei der Stromerzeugung spielte die Sonne eine zentrale Rolle. Eine möglichst effiziente Nutzung ihrer Energie erzielte man durch die Ausrichtung des Grundrisses zum Lauf der Sonne hin. Auf der Südseite des Hauses waren aus diesem Grund große Fensterflächen mit einer stark dämmenden Wärmeschutzverglasung vorgesehen, während man auf der kühleren Nordseite auf Fenster weitgehend verzichtete. Dies reduzierte den ohnehin geringen Energieverbrauch auf ein Minimum. Kern-

element dieses ökologischen Innovationskonzeptes ist die Außenwand des Hauses. Die bislang schon gute Wärmedämmung der WeberHaus-Wände wurde hier noch einmal optimiert und der U-Wert auf ein Minimum von $0,08 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ reduziert. Mit dem von Architekt Rolf Disch ausgetüftelten Konzept „Övolution“ war das selbst gesetzte Klassenziel erreicht, denn es setzte, wie auch die Niedrigenergiehäuser von WeberHaus, auf die optimale Nutzung regenerativer Energien.

Unter den Namen „Övolution“ und „Övolution Plus“ wurden diese Visionen mithilfe einer Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie Wirklichkeit. Das 3-Liter-Haus von WeberHaus präsentiert sich mit einem Energiebedarf, der im Vergleich bei nur 30 Prozent liegt. Das Null-Heizenergiehaus erlaubt sogar den vollständigen Verzicht auf den Einsatz fossiler Brennstoffe.

Einziges Wermutstropfen: Die kostspielige Technik war für die Massenproduktion leider nicht geeignet. Peter Liehner, Geschäftsführer bei WeberHaus, kennt „Övolution“ wie seine Westentasche. „Das System war ein Quantensprung für die damalige Zeit!“ Auch wenn sich Interessenten damit teilweise „überfordert“ fühlten, ist sich Peter Liehner seiner Sache sicher und prophetisch: „In ein paar Jahren werden solche Häuser in Neubaugebieten wie Pilze aus dem Boden schießen.“

Ein weiteres innovatives Energiespar-Highlight der 1990er-Jahre war das Weber-Passivhaus, dessen Technologie auch heute noch als spektakulär gilt. Das Haus hat einen Heizwärmebedarf von nur 1,5 Liter Heizöl oder $15 \text{ kW}/\text{m}^2$ pro Jahr. Dies ist der positive Effekt eines ausgeklügelten Energieeinspar- und Energieerhaltungssystems, bestehend aus Solaranlage, kontrollierter Lüf-



Das Passivhaus

tungsheizung und Wärmerückgewinnung sowie dem EIB-System zur zentralen Steuerung aller elektrischen Anlagen wie Beleuchtung, Beschattungs- und Heizungsanlagen und zur Vernetzung von Telefonen und Computern in einem Gebäude.

Der geringe Heizwärmebedarf von 15 kW/m^2 pro Jahr macht ein konventionelles Heizsystem im Haus überflüssig. Solare Wärme, die Eigenwärme der Bewohner sowie die von Elektrogeräten erzeugte Wärme decken den geringen Energiebedarf des Sparhauses komplett. Damit schlägt das Passivhaus alles bisher da gewesene im Hausbau: Ein Passivhaus benötigt nur ein Zehntel Heizenergie eines konventionellen Hauses und sogar Niedrigenergiehäuser brauchen noch viermal mehr Heizenergie.

„World of Living“ – Wohnvisionen werden wahr



*Halle der Kreationen
in der World of Living*

Man suchte schon seit einiger Zeit nach einer Idee, die Welt des Wohnens gestern und heute neu zu präsentieren. Am Anfang stand wieder einmal eine Vision: Hans Weber wollte eine Ausstellung kreieren, wie es sie noch nie gegeben hatte. Nicht einfach nur ein paar Ausstellungshäuser, die besichtigt werden können. Das kannte man jetzt alles schon. Schließlich war Wohnen mehr, als nur ein Dach über dem Kopf zu haben.

Worin besteht dieses Mehr? Wohnen ist seit jeher ein Bedürfnis und ein Gefühl. Seit

Anbeginn der Zeiten arbeitet der Mensch daran, diesem Bedürfnis gerecht zu werden, dem Gefühl Ausdruck zu verleihen. Und genau das müsste man einmal darstellen können. Aber wie? Mit einer Erlebniswelt, deren Besucher das Wohngefühl am eigenen Leib erfahren können. Dem Team um Hans Weber schwebte eine Art Museum vor, das die Entwicklung des Hausbaus und Wohnens der letzten 20000 Jahre zeigen sollte. Dabei spannte sich der Bogen gedanklich schon vom Damals zum Heute. Wie lebten die Menschen früher und wie bauen sie in unserem Jahrtausend?

Zu dieser zurückblickenden Unterhaltungs- und Wissenswelt für die ganze Familie dachte sich Hans Weber auch eine ganz praktische, informative Seite mit Blick auf die Gegenwart und die Zukunft: Eine Ausstellung mit Messe-Charakter sollte die Besucher aus dem historischen Rundgang ins Hier und Jetzt zurückholen, sie mit der Philosophie und dem Angebot von WeberHaus bekannt machen, sie von den Möglichkeiten dieser Welt des Wohnens einnehmen. Es war klar, die Sache würde große Dimen-

sionen annehmen und viel Geld kosten. Wenn man schon die Idee hatte und weder Kosten noch Mühen scheute, so etwas aufzuziehen, warum nicht gleich Europas ersten Infotainment-Park zum Thema Bauen und Wohnen präsentieren?

Am 14. Oktober 2000 wurde die „World of Living“ in Anwesenheit des Bundesministers für Arbeit und Sozialordnung, Walter Riester, eröffnet.

Die „World of Living“ ist als Erlebniswelt für die ganze Familie konzipiert, entsprechend groß ist auch das Angebot für Kinder, das sich im Park fortsetzt. „Tierbehausungen spielerisch entdecken“ lautet hier das Motto. Der Erlenpark ist eine 75 000 Quadratmeter große Parkanlage mit einem kleinen See. Der alte Baumbestand bietet heute als wundervolle Kulisse das ideale Ambiente zur Präsentation der modernen Weber-Ausstellungshäuser. Der „Kolumbus-Saal“ ist ein weiterer Bestandteil der „World of Living“. Hier werden Vorträge und Seminare abgehalten. Vielfältige Aktivitäten finden das ganze Jahr über statt und locken Besucher aus nah und fern an.

Der Führungswechsel

Der Führungswechsel erfolgte im Jahr 2004: Hans Weber übergab das operative Geschäft an seine Tochter Heidi Weber-Mühleck. Der Senior-Chef übernimmt weiterhin Sonderaufgaben und bleibt dem Unternehmen in beratender Funktion erhalten. Weitere Geschäftsführer sind außerdem Peter Liehner, der für Vertrieb und Marketing zuständig ist, und Gerhard Stehling, der Leiter des kaufmännischen Bereichs ist. Die Übergabe des Unternehmens in die Hände der Tochter ist auch Garantie dafür, dass WeberHaus ein Familienunternehmen bleibt.

Im Universum der Zeit: verschiedenste Epochen und „Wohnwelten“





*Heidi Weber-Mühleck
und Hans Weber*



*Das Haus zum 50-jährigen
Firmenjubiläum: generation5.0,
energieeffizient, sparsam und
flexibel*

Mit Immobilien in die Wirtschaftskrise

Der Rückgang von einst 220000 Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser pro Jahr auf 80000 im Jahr 2008 in Deutschland ist für die Baubranche schon schwierig genug. Die weltweite Wirtschaftskrise muss nun noch zusätzlich gemeistert werden. Bedingt durch die neue Situation reagierte auch das Unternehmen WeberHaus. Um dem anhaltenden Kostendruck standzuhalten, wurde die Verwaltung in Linx zentralisiert.

Allen Widrigkeiten zum Trotz: Anfang 2010, im Jahr des 50-jährigen Bestehens, wird das 30000. WeberHaus gebaut.

Hans Weber zieht trotzdem ein ebenso realistisches wie optimistisches Fazit aus 50 Jahren WeberHaus: „Ein Unternehmen, das so lange existiert, ist einem ständigen Auf und Ab ausgesetzt. Es gibt immer wieder gute Zeiten und immer wieder schlechte Zeiten. Diese jeweils rechtzeitig zu erkennen und für das Unternehmen das Beste daraus zu machen, war für mich stets die größte Herausforderung.“

Quellennachweis: Hans Weber Lebens(t)räume.
Eine Biografie von Frank Simon und Hermann Strasser