



Ein komfortables, individuelles Holzhaus von Century Homes ist auf den britischen Inseln derzeit eher die Ausnahme

Großbritannien / Irland

## Reif für die Inseln

Der Holzhausbau ist auch in Großbritannien und Irland auf dem Vormarsch. Tonangebend sind dabei industrielle Produzenten. Die Maschinen zur Fertigung stammen oft aus Deutschland.

**T**rotz Überschneidungen und Ähnlichkeiten haben sich der britische und der irische Holzhausmarkt eigenständig entwickelt: In Irland gab es parallel zum schnellen Wachstum der Gesamtwirtschaft seit 2000 einen Holzhausboom mit sprunghaftem Wachstum, der englische Markt zeichnet sich durch langsames, auf Konsolidierung bedachtes Wachstum aus. Die jüngste Entwicklung in Irland scheint das britische Modell zu bestätigen: Ausgelöst von ei-

ner politischen Diskussion zur Besteuerung von Immobilien-Erstkäufen, hatte die irische Baukonjunktur starke Einbrüche.

### Aktuelle Marktentwicklung

Auf beiden Inseln gab es in den 1970er Jahren nach Presseberichten über Pfusch einen drastischen Markteinbruch für den Holzhausbau. Dem folgte eine langfristige Vertrauenskrise, der Anteil neu gebauter Holzhäuser sank praktisch

bis zur Bedeutungslosigkeit. Mitte bis Ende der 1990er Jahre begann der Marktanteil in Großbritannien kontinuierlich zu wachsen – mit einer Geschwindigkeit, die gemessen an deutschen Zahlen beeindruckt: Betrug er in 1998 noch 8,4 Prozent, stieg er bis 2004 auf 17 und liegt derzeit bei 22 Prozent. Dabei gibt es deutliche regionale Unterschiede: In Schottland liegt der Marktanteil von Holzhäusern bei 65, in Wales bei 10 und in Nordirland bei nur 7 Prozent.

Völlig anders sieht es im Süden der grünen Insel aus. Hier erlebt der Holzhausbau in den letzten Jahren eine beispiellose Konjunktur, die Holzhausbauer sind Hauptgewinner des Immobilienbooms. Die Zahl der Neubauten ist auf etwa 90000 pro Jahr gestiegen. Der Holzhaus-Marktanteil stieg bis auf knapp 30 Prozent im Jahr 2001, danach weiter auf derzeit 70 Prozent – vor dem Konjunkturereinbruch.

Für konservative Firmen, die spät mit großen Investitionen auf den Konjunkturzug aufgesprungen sind, stellt der Einbruch eine existentielle Bedrohung dar. Unternehmen, die frühzeitig investiert und einen Großteil ihrer Investitionen amortisiert haben, haben deutlich weniger Probleme – vor allem dann, wenn sie schon während des Baubooms ausländische Märkte erschlossen haben. Der Schwerpunkt des irischen Hausexports lag dabei in England.

### Holz – warum nicht?

Ein typisches Beispiel für ein irisches Unternehmen ist die Firma Kingspan Century Homes. 1990 von Gerry McCaughey gegründet, ist sie inzwischen im Besitz der Kingspan-Gruppe, wird aber weiterhin von McCaughey als Geschäftsführer geleitet. Mit drei Werken in Irland und zwei englischen Niederlassungen produziert sie 3300 bis 3800 Hauseinheiten im Jahr. Der Löwenanteil von 3000 bis 3500 Einheiten entfällt auf die automatisierten Werke in Irland.

Der Vertrauenskrise gegenüber dem Holzbau begegnet McCaughey mit dem Slogan „Wood – why not?“. Er koppelte ihn mit einer Qualitätsoffensive, zu der kontinuierliche Forschung und Entwicklung sowie Investitionen in moderne Fertigungstechniken gehören. Kingspan Century Homes ist überzeugt, dass hochwertige und konstante Qualität nur mit entsprechender Maschinenausstattung zu erreichen ist.



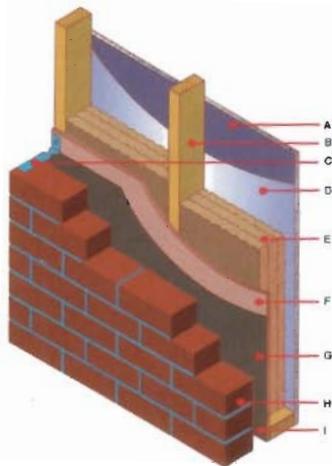
Ein weiteres Haus von Century Homes. Die Standardisierung ist deutlich erkennbar



Die Weinmann Multifunktionsbrücke des irischen Unternehmens

Schon im Jahr 2000 orderte McCaughey zwei Wandlinien und eine Dach-Decken-Fertigung bei der Weinmann Holzbausystemtechnik GmbH. Entsprechend der im angelsächsischen Raum üblichen niedrigen Vorfertigungsstufe besteht eine Wandlinie aus einer Riegelwerkstation, einem Puffertisch, einem Tisch zum Auflegen der OSB-Platte, einem Tisch mit Multifunktionsbrücke zum Abnageln der Platten und Ausfräsen der Öffnungen und einem weiteren Tisch, auf dem die Regenschutzfolien aufgebracht und die Elemente vor dem Verladen abgestapelt werden. Transportiert werden sie anschließend im Liegen.

Inzwischen arbeitet in jedem der drei irischen Werke des Unternehmens eine derartige Wandlinie. In den englischen Werken wird noch mit hohem manuellen Arbeitsanteil gefertigt. Die drei nach Irland gelieferten Riegelwerkstationen entsprechen der heutigen WEM 150 mit halbautomatischer Bestückung. Die Multifunktionsbrücken sind eher spartanisch ausgestattet: „Eine der Besonderheiten irischer und englischer Firmen ist, dass sie den Schwerpunkt in ihrer Ferti-



Typischer angelsächsischer Wandaufbau mit 89er Ständer und Vormauerung. 140er Stile sind im Kommen

gung auf die Riegelwerkstation legen“, erläutert Projektleiter Jörg Groß, bei Weinmann zuständig für die Betreuung des angelsächsischen Markts. „Angesichts der hohen Stückzahlen und des niedrigen Vorfertigungsgrades kommt es bei der Riegelwerkproduktion am ehesten zu Engpässen.“

Die Systempartnerschaft mit dem deutschen Spezialisten für Holzbau-Fertigungstechnik ist für Gerry McCaughey eine der wichtigsten Voraussetzungen seines Erfolgs: „Mit den Maschinen kann ich industrielle Qualitätsstandards verwirklichen. Sie erlauben, große

Stückzahlen in hoher Effizienz zu produzieren und lassen sich modular erweitern. Außerdem bietet Weinmann einen schnellen, effektiven Service, der mir die Sicherheit einer langen Funktionalität ohne Produktionsunterbrechungen gibt.

Seit Einführung der neuen Produktionsanlagen hat Kingspan Century Homes seine Stückzahlen fast verdreifacht. Der Umsatz lag 2006 bei 90 Mio. Euro. In der Branche gilt das Unternehmen inzwischen als einer der modernsten und größten Holzrahmen-Hersteller Irlands. Es beschäftigt in Irland und England 450 Mitarbeiter. Deren Arbeitsplätze sind trotz der Baukrise sicher: Gerry McCaughey exportiert seit einigen Jahren in den englischen Markt. Unter dem Eindruck der Krise senkt der visionäre Firmengründer nicht etwa die Stückzahlen, sondern fasst neue Märkte in Zentraleuropa, Russland und Japan ins Auge, wo er bereits erste Aufträge platzieren konnte.

## Dreigeteilter Markt

Selbst große Produzenten wie Kingspan Century Homes bauen im angelsächsischen Raum nicht schlüsselfertig aus einer Hand. Dies hat mit einer Dreiteilung des Neubausektors zu tun. Die „Producer“ übernehmen in der Regel nur die Herstellung offener, einseitig beplankter Holzrahmenelemente, fertigen allenfalls noch Türrahmen und einfache Treppen, klassische Zimmerergewerke sind weitgehend weggebrochen. Neben dieser Spezialisierung brachte die Zeit des Booms in Irland eine schnelle Industrialisierung des Holzhausbaus. Tonangebend auf dem Markt sind heute hoch technisierte Unternehmen, die im Jahr mehrere Tausend Holzhäuser produzieren.

In Großbritannien verlief die Automatisierung aufgrund komplizierter Entscheidungshierarchien sehr viel verhaltener. Firmen, die eine Stückzahl von tausend Häu-



Weinmann-Riegelwerkstation WEM 150 bei Kingspan Century Homes in Irland



Die „Builder“ kaufen große Areale und bringen sie mit standardisierter Bebauung an den Bauherrn

sern im Jahr erreichen, gehören hier schon zu den Marktführern. Bei ihnen findet sich nach wie vor ein hoher Anteil an manueller Produktionsarbeit.

Zielgruppe und Kunden der Producer sind die „Developer“, die in Deutschland am ehesten mit Bauträgern zu vergleichen sind. Developer kaufen größere Bauareale, beauftragen die Erschließung und Bebauung und verkaufen die einzelnen Parzellen inklusive Haus. Damit sind sie für den Vertrieb gegenüber dem Endkunden verantwortlich.

Der Verkauf erfolgt über Anzeigen in den lokalen und regionalen Medien, außerdem wird auf jedem Areal ein Musterhaus eingerichtet, das am Ende der Vermarktung verkauft wird. Größere Vertriebsanstrengungen waren bislang nicht erforderlich, die Nachfrage nach Immobilien war konstant hoch. Gebaut wird in großen Stückzahlen, Areale mit 30 bis 40 Häusern sind keine Seltenheit. Die Pläne für die Haustypen stammen von den Developern, die Auswahl an Hausvarianten ist sehr begrenzt. Oft prägen

nahezu gleiche Haustypen ganze Straßenzüge.

Der Aufbau der Holzhäuser erfolgt durch „Builder“, eigenständige Montagefirmen, die das Aufstellen und den schlüsselfertigen Innenausbau übernehmen. Da sie in der Regel nur einseitig beplankten Holzrahmenelemente von den Hausproduzenten beziehen, hängen Winddichtheit, Schall- und Wärmeschutz stark vom ausführenden Unternehmen ab.

Entsprechend der strikten Trennung zwischen Produktion und Montage gewährleisten die Producer nur die Mangelfreiheit ihrer Elemente. Mängel müssen die Builder während der Bauphase reklamieren. Sie übernehmen in der Regel die Gewährleistung für das fertige Haus. Nur selten engagiert ein Producer eigene Builder oder steigt – wie Kenmare Timber Frame Homes in Irland – ins Developer-Geschäft ein.

Die Trennung zwischen Produktion und Montage prägt auch die Qualität angelsächsischer Holzhäuser: Mit dem niedrigen Vorferti-

Autodesk®  
Preferred Industry Partner  
AutoCAD® Architecture

Autodesk®  
Authorised Developer

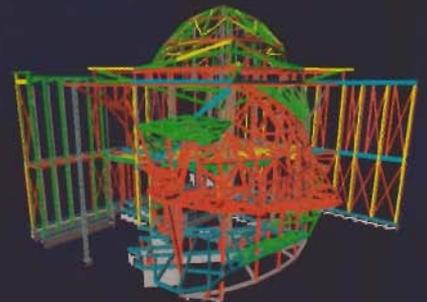
Autodesk®  
Value Added Reseller

hsbCAD<sup>12</sup>

3d-cad/cam für den  
holzsystembau

hsbCAD ist die moderne 3D-CAD/CAM-Lösung für alle Bereiche des Holzbaus. Von Dachstuhl- bis Ingenieur-Holzbau, von Holzrahmenbau bis Blockbau – alles unter einer Oberfläche.

Durch die Basis von AutoCAD™ und AutoCAD™ Architecture bietet hsbCAD Datenfluß von der Skizze bis zur Produktion und setzt damit im CAD/CAM-Bereich neue Maßstäbe für den Holzbau!



hsb-SYSTEMS gmbh  
hohe buchleithe 9a, d-87600 kaufbeuren  
tel +49 (0)8341-90810-0, fax +49 (0)8341-90810-20  
info@hsbcad.de, www.hsbcad.de





gungsgrad lassen sich die Qualitätsstandards einer kompletten Vorfertigung in der Halle kaum erreichen. Ein zweiter prägender Faktor ist die Erwartungshaltung der Kunden, die eher amerikanischen Gepflogenheiten entspricht. Ein durchschnittlicher Hausbesitzer kauft in England oder Irland sein erstes Wohneigentum bereits im Alter von 19 bis 24 Jahren – in der Regel ein gebrauchtes Reihenhaus oder eine Eigentumswohnung in mäßiger Lage zum Preis von 80000 bis 90000 Euro. Dieser erste Kauf ist Auftakt zu einem „Househopping“, in dessen Verlauf er durchschnittlich vier bis fünf Immobilien bewohnt – mit aufsteigender Tendenz bei Lage, Wohnfläche und Komfort. Ähnlich wie in den USA ist dabei das Haus ein Gebrauchsgut mit endlicher Nutzungsdauer. Der Preis ist das entscheidende Kaufargument, die Anforderungen an den Wohnkomfort sind deutlich niedriger als in Deutschland.

Den Kern einer klassischen Holzhauswand bildet ein einfaches 89er Ständerwerk, dessen Gefach mit 89 mm Mineralfaser gedämmt ist. Ab Werk werden OSB-Platten als äußere Beplankung und eine

diffusionsoffene Regendichtung angebracht, den Einbau der Mineralfaserdämmung, das Anbringen der Dampfbremse und die Innenbeplankung übernehmen die Builder auf der Baustelle. Üblich ist eine Vormauerung mit Hinterlüftung, seltener eine hinterlüftete Fassade aus Holzbrettern. Dass mit solchen Konstruktionen keine hierzulande üblichen Wärmeschutz-Werte zu erreichen sind, liegt auf der Hand. Dennoch ist Wärmeschutz ein Thema mit zunehmender Bedeutung, verdanken doch die Holzkonstruktionen ihren Aufschwung vor allem der Tatsache, dass sie in dieser Disziplin besser abschneiden als die Konstruktionen des Massivbaus.

Dementsprechend gibt es im Holzhausbau Bestrebungen, durch Verbesserung der Qualität diesen Vorsprung auszubauen. Momentan ist eine Tendenz zu höheren Wandstärken mit 140 mm starken Stielen zu beobachten, Themen wie Winddichtheit und Wärmeschutz rücken zunehmend ins Blickfeld. Es gibt vereinzelt sogar Versuche, „sustainable houses“ im Niedrigenergie- oder Passivstandard auf dem Markt zu etablieren.

Der Schallschutz nach außen ist bei den Konstruktionen mit Vormauerung gut, auf Schallschutz innerhalb des Hauses legen Baufirmen und Bauherren wenig Wert. So erklärt sich unter anderem der klassische Deckenaufbau, bei dem eine OSB- oder Sperrholzplatte auf TJI- oder Massivholzträgern bereits den kompletten Fußbodenaufbau bildet. Teppiche werden direkt auf der Platte verlegt, als Deckenuntersicht fungieren abgehängte Gipskartonplatten. Die Hohlräume werden meist nicht gedämmt. Einfach ist auch die Konstruktion des Dachs. Der Stuhl besteht meist aus Nagelbindern. Dachelemente scheitern an Vorbehalten im Markt.

Wohngebiet mit Holzhäusern der englischen Prestoplan Ltd.

### Produktionskapazität um 50 Prozent gesteigert

Versuche, geschlossene Wandelemente am Markt zu etablieren, sind gescheitert. Das hat möglicherweise mit der langjährigen Vertrauenskrise des Holzbaus zu tun: Offene Elemente erlauben Buildern und Endkunden eine Prüfung per Augenschein. Die Anforderungen an den Wohnkomfort mögen aus deutscher Sicht niedrig sein – Detailqualität und Mangelfreiheit sind auf dem angelsächsischen Markt von immenser Bedeutung.

Weinmann liefert auch Hilfen für die Hallenlogistik: Hier ein Lift für fertige Elemente bei Prestoplan



FOTOS: WEINMANN

Der Wandel von der manuellen zur Industrieproduktion spielt für die Qualitätssicherung auch in Großbritannien allmählich eine Rolle. Als Operations Director Andrew Underwood 2005 den Kontakt zu Weinmann aufnahm, hatte sein Unternehmen den Wandel zum Industrieunternehmen bereits eingeleitet. Allerdings war man bei der Prestoplan Ltd. im englischen Preston mit der bestehenden Produktionslinie unzufrieden: Sie war langsam, hatte viele Störungen mit langen Stillstandszeiten, der Service ließ zu wünschen übrig.

Im Unterschied zu ihren irischen Kollegen schwebte den Briten ein höherer Anteil an manueller Fertigung vor. Die Kombination einer Riegelwerkstation WEM 100 mit manuellen Arbeitstischen entsprach eher dem nachhaltigen, von konservativen Unternehmensphilosophien geprägten Wachstum auf dem englischen Markt.

Bei der WEM 100 werden Gurte und Stiele noch manuell eingelegt – ein kostengünstiges Basismodell für Betriebe mit einer Kapazität ab 100 Häusern im Jahr. Auch die Elementhöhe muss bei dieser Variante manuell eingestellt werden, eine Produktion in Losgröße 1 ist problemlos möglich. Auf den beiden Tischen, die ebenfalls zur Wandlinie gehören, werden die Platten und die Regenschutzfolie in manuellen Arbeitsgängen aufgebracht.

Die Prestoplan Ltd. produziert mit der Produktionslinie 440 m laufende Wand in 6,5 Stunden. Das entspricht einer Jahresproduktion von 660 Einheiten. Erhöht wird die Effektivität der Anlage, deren Wirtschaftlichkeit laut Hersteller um etwa 30 Prozent über der vergleichbarer Produktionsanlagen liegt, durch den Einsatz des Weinmann WUP-Servers. Die Produktionsliniensteuerung optimiert den Workflow und bietet dem Produktionsleiter einen permanenten Überblick über den Produktionsstand jedes Auftrags.

Bei Prestoplan wurden auch die manuellen Arbeitstische mit einem WUP-Client ausgestattet. Das bot den zusätzlichen Vorteil, dass sich die Mitarbeiter vor Ort per Mausclick über die Reihenfolge der Bauteile, die erforderlichen Materialien und die notwendigen Arbeitsgänge informieren können.

Der Weinmann-Produktmanager beriet den Kunden bei der Konfiguration der gewünschten Riegelwerkstation und unterstützte ihn bei der Neugestaltung der Maschinenperipherie. Erforderlich war zum Beispiel die Einrichtung zusätzlicher CAD/CAM-Arbeitsplätze und eines Computernetzwerks, weil die Riegelwerkstation WEM etwa dreimal schneller produzierte als die alte Anlage und direkt über das Netz an die CAD-Rechner angebunden wurde.

Unterstützung bekam der Kunde auch in den Gesprächen mit seinem Software-Lieferanten Eleco. Schulungen mit der neuen Software gehörten ebenfalls zum Paket.

Mit der Anlage konnte Prestoplan seine Kapazität um gut 50 Prozent von 300 auf 660 Hauseinheiten steigern – eine Investition in einen Markt, auf dem ein Ende des Wachstums nicht in Sicht ist.

Dr. Joachim Mohr,  
Tübingen

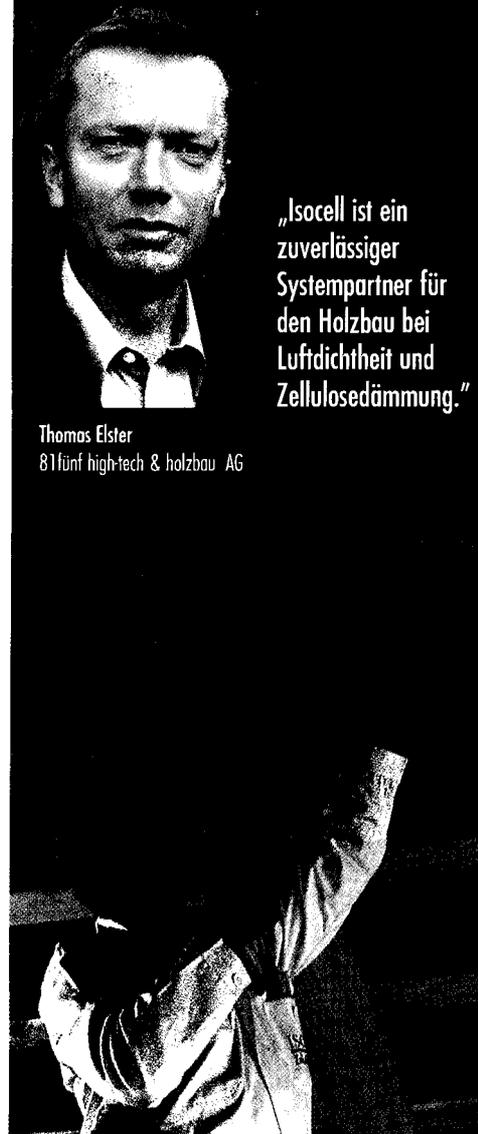
#### KONTAKTE

Weinmann  
Holzbausystemtechnik GmbH  
D-72813 St. Johann-  
Lonsingen  
[www.weinmann-partner.de](http://www.weinmann-partner.de)

Kingspan Century Homes  
The Home of Timber Frame  
IE-8000 Monaghan  
[www.century.ie](http://www.century.ie)

Prestoplan Ltd.  
GB PR5 8AP Preston  
[www.prestoplan.co.uk](http://www.prestoplan.co.uk)

# NATÜRLICH DÄMMEN - LUFT- DICHT BAUEN - MIT SYSTEM!



Thomas Elster  
81 fünf high-tech & holzbau AG

„Isozell ist ein zuverlässiger Systempartner für den Holzbau bei Luftdichtheit und Zellulosedämmung.“

**ISOCELL-Zellulosedämmung**  
für Boden, Wand und Decke

OMEGA Schalungsbahn  
OMEGA Winddichtung  
AIRSTOP Dampfbremse  
AIRSTOP Dichtmasse Sprit  
Butyl Dehnflex  
AIRSTOP Luftdichtungsmanschetten  
AIRSTOP Klebeband  
AIRSTOP Fensterband

Nähere Informationen erhalten Sie bei:

## ISOCELL

A-5202 NEUMARKT AM WALLERSEE  
BAHNHOFSTRASSE 36  
TELEFON: +43 (0) 6216 / 4108  
FAX: +43 (0) 6216 / 7979  
E-MAIL: OFFICE@ISOCELL.AT  
INTERNET: WWW.ISOCELL.AT