

Telefonieren Günstige Anbieter für Anrufe ins inländische Mobilfunk- und Festnetz sowie ins Ausland Seite 26
 Online Nachrichten und Hintergründe über die Hamburger Wirtschaft Abendblatt.de/wirtschaft

Viebrockhaus expandiert nach Kasachstan

Familienunternehmen aus Harsefeld baut **energieeffiziente Gebäude** in Hauptstadt Astana. Jedes Jahr 40 neue Objekte geplant

STEFFEN PREISLER

HARSEFELD :: In dieses Haus möchte keiner einziehen. Es ist vollgestopft mit moderner Haustechnik, aber die Wände sind unverputzt. Schon im Flur sieht es aus wie in einem Studio: An der Wand hängen Monitore und protokollieren die Leistung der Fotovoltaikanlage auf dem Dach. Ein Raum wurde zur Kältekammer umfunktioniert, um Winterbedingungen für die Heizung zu simulieren. In einige Fensterscheiben wurden zwischen den Scheiben elektrisch verstellbare Jalousien eingebaut, andere verdunkeln sich, wenn die Sonne darauf scheint.

Was von außen wie ein normales Einfamilienhaus wirkt, ist das große Experimentierfeld von Firmenchef Andreas Viebrock und seinen Mitarbeitern. Es gehört zum Entwicklungszentrum der Viebrockhaus AG in Harsefeld, die bundesweit rund 20 massiv gebaute Einfamilienhäuser pro Woche verkauft.

Künftig baut sie auch in Kasachstan. „Es ist die am schnellsten wachsende Region der Welt. Die Hauptstadt Astana erinnert an Dubai“, sagt Viebrock. Anlässlich der dort 2017 stattfindenden Weltausstellung erhielt die Firma den Auftrag, energieeffiziente Einfamilienhäuser zu bauen. „Die ersten Objekte werden gerade von Viebrock-Mitarbeitern errichtet, 50 weitere wurden bereits bestellt“, sagt Viebrock. Der Großauftrag ist eine logistische Herausforderung. Denn fast alle Materialien von den Steinen über die Dachpfannen bis zu den Nägeln müssen mit dem Lkw nach Astana transportiert werden. Schlüsselfertige Einfamilienhäuser sind dort noch weitgehend unbekannt, aber es entsteht eine finanzstarke Mittelschicht.

Das Markenzeichen der Viebrock-Häuser ist ihre Energieeffizienz. Das zählt sich auch in Kasachstan aus, wo die Temperaturen zwischen minus und plus 40 Grad schwanken. „Unsere verwendeten Materialien haben diesen Härtestand bestanden“, sagt Viebrock. Denn die moderne Haustechnik kann im Sommer auch kühlen. Der 56-Jährige Firmenchef, der das Unternehmen 1984 von seinem Vater übernahm, brachte bereits 1999 ein Niedrigenergiehaus auf den Markt. Es verbrauchte 70 Prozent weniger Heizenergie als konventionelle Häuser. Um es Bauherren anschaulich zu machen, nannte er es Drei-Liter-Haus: drei Liter Heizöl pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr. Mehr Energie war für Heizung und Warmwasser nicht nötig. Acht Jahre später ist das Ein-Liter-Haus serienreif, und statt einer Gasheizung wird ein Wärmepumpensystem eingebaut, das die Abluft des Hauses und die Außenluft für die Heizenergie nutzt. „Zusammen mit dem schwedischen Hersteller Nibe

haben wir eine spezielle Wärmepumpe für unsere Häuser entwickelt“, sagt Unternehmenschef Viebrock.

Die Konzentration auf den Energieverbrauch hat sich ausgezahlt. Denn in den vergangenen zehn Jahren hat sich der Preis für Heizöl fast verdoppelt, Strom ist um 52 Prozent teurer geworden, und die Kilowattstunde Erdgas kostet 21 Prozent mehr. Damit werden die Energiekosten zu einem immer wichtigeren Kriterium beim Hauskauf.

Die ersten Objekte werden gerade errichtet, 50 weitere wurden bereits bestellt.

Andreas Viebrock,
 Chef der Viebrockhaus AG

Jetzt lockt Viebrock Bauherren mit einer neuen Rechnung. Pro Tag nur einen Euro Energiekosten für Heizung, Warmwasser und Lüftung. „Dazu haben wir in einem 130 Quadratmeter großen Haus die Wärmepumpe mit einer Fotovoltaikanlage und einer kompakten Hausbatterie zur Stromspeicherung kombiniert“, sagt Viebrock. Fördermittel der KfW-Förderbank erleichtern die zusätzliche Investition. Seitdem die Einspeisevergütungen für Strom von Fotovoltaikanlagen immer weiter sinken, konzentriert sich Viebrock auf den Eigenverbrauch und die Speicherung des Stroms. Während die Kilowattstunde Strom von Energieversorger 28,3 Cent kostet, belastet im Viebrock-Haus der selbst erzeugte Strom die Haushaltskasse nach eigenen Angaben nur mit 18 bis 20 Cent. Eingerechnet darin ist auch die Finanzierung der Anlagenkosten über einen Zeitraum von 20 Jahren. Auf die Fotovoltaikmodule gibt es 25 Jahre Garantie. „Erst der Eigenverbrauch macht das Gesamtkonzept effektiv“, sagt Viebrock. Überschüsse der eigenen Stromerzeugung werden auch für die Warmwasseraufbereitung genutzt. Er setzt jetzt auf eine weitere Verbesserung der Speichertechnik und die Automatisierung des Haushalts. Waschmaschine und Trockner sollen am Tag dann anspringen, wenn die Stromerzeugung am höchsten ist. Rund 70 Prozent seiner Kunden entscheiden sich inzwischen für eine solche Fotovoltaikanlage.

Pro Jahr entwickelt Viebrock drei bis fünf neue Haustypen. 30 der 668 Mitarbeiter arbeiten in der Entwicklungsabteilung. „Die Kunden wollen eine große Auswahl, mit nur wenigen Modellen können sie auf Dauer nicht bestehen“, sagt Viebrock-Vorstand Wolfgang Werner. Die Bauherren können aus rund 45 Haustypen auswählen. Jeder neue Haustyp wird zunächst einige Male in Harsefeld gebaut. „So können

wir Probleme schnell erkennen und beheben“, sagt Viebrock. Denn mit drei Monaten garantiert er kurze Bauzeiten. „Wenn sich die Probleme erst beim Bau in Stuttgart oder Heidelberg zeigen würden, wäre das für uns schwieriger.“ In der Gemeinde mit 12.000 Einwohnern gibt es rund 2700 Viebrock-Häuser. Das ist jedes zehnte bisher von dem Unternehmen bisher errichtete Einfamilienhaus.

Firmengründer Gustav Viebrock entwickelte 1963 das erste Typenhaus V1: 100 Quadratmeter Wohnfläche mit Teilkeller kosteten damals 50.000 D-Mark. Das war ein Verkaufsschlager. Weil in diesem Jahr das 60. Firmenjubiläum ansteht, kam sein Sohn auf die Idee, das Haus neu aufzulegen. Es hat jetzt wegen einer veränderten Dachgestaltung knapp 40 Quadratmeter mehr Fläche, obwohl die Außenmaße fast unverändert sind. Natürlich verbraucht es weniger als ein Zehntel der damaligen Heizenergie. „Seit Mitte Januar haben wir bereits 60 dieser Häuser verkauft“, sagt Werner.

Viele Kaufmotive sind von persönlichen Erinnerungen bestimmt. Manche Kunden wurden in dem Haus geboren und wollen deshalb wieder darin wohnen, andere wohnen noch im alten V1 und wollen sich im Alter modernen Wohnkomfort gönnen. Dafür müssen sie tiefer in die Tasche greifen als damals. Heute kostet das Haus das 7,6-Fache von damals, also rund 190.000 Euro. Aber Viebrock ist natürlich auf solche Gegenüberstellungen vorbereitet. „Wir haben nachgerechnet: Unsere Maurer verdienen heute den 11,8-fachen Lohn von damals“, sagt der Firmenchef.

Mit nur drei Monaten ist die versprochene Bauzeit sehr kurz

Im vergangenen Jahr wurden 1035 Häuser fertiggestellt, 43 Prozent mehr als vor fünf Jahren. Innerhalb von zehn Jahren hat sich die Belegschaft fast verdoppelt. „Wir stellen jedes Jahr rund 40 neue Mitarbeiter ein“, sagt Werner. So wurden in den vergangenen Jahren jeweils eine eigene Abteilung für Trockenbau und Haustechnik aufgebaut, die vor allem die Standardisierung und Optimierung der Bauabläufe vorantreiben sollen. Denn Viebrock will die Bauzeit von drei Monaten weiter verkürzen und innerhalb der zehnjährigen Garantie für seine Häuser möglichst wenig Mängel abarbeiten.

Auch zwei der drei Söhne arbeiten schon im Familienbetrieb. Dirk Viebrock hat Maurer gelernt und ist Bauingenieur. Jetzt bereitet er sich auf seine Rolle als Juniorchef vor. Der älteste Sohn Jan arbeitet in der Qualitätskontrolle, und der jüngste Sohn Lars studiert noch.

Bundesweit betreibt Viebrock fünf eigene Baubetriebe. „Rund 50 bis 60 Prozent der Arbeiten am Neubau erbringen wir selbst, den Rest übernehmen Fremdfirmen“, sagt Werner. „Unser Ziel ist, dass von den Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser in den jeweiligen Regionen jeweils ein Anteil von mindestens fünf Prozent auf unsere Häuser entfällt.“ In Norddeutschland liegt der Anteil eher bei zehn Prozent. Jährlich sollen 40 Häuser mehr gebaut werden. „Wir wollen ganz bewusst kontrolliert wachsen“, sagt Werner. Gleichzeitig werden neue Geschäftsfelder erschlossen. Dazu gehört der Bau von Mehrfamilienhäusern, die dann an Investoren und Anleger verkauft werden. Natürlich stehen die ersten davon schon in Harsefeld.



Firmenchef Andreas Viebrock (v. l.) und Sohn Dirk sitzen im Wohnzimmer eines Musterhauses in Harsefeld. Foto: Laible

KOMMENTAR

Gut gemeint, aber falsch gedacht

MELANIE WASSINK

Der Trend zu Naturkosmetik erfasst die breite Masse der Verbraucher. Während früher eine kleine Ecke im Reformhaus für die Pflegeprodukte aus Pflanzen reichte, erobert die natürlichen Cremes heute immer mehr Drogerien und Discounter. Viele Konsumenten greifen zur Naturkosmetik, um sich damit ein besseres Gewissen zu erkaufen. Die meist teureren Produkte versprechen die Beschränkung auf Inhaltsstoffe ohne Mineralöle und Silikone, die ausschließlich aus Erdöl gewonnen werden.

Stattdessen suggerieren Bilder mit bunten Blüten, die Kosmetik sei nicht nur besser für die Haut, sondern auch besonders umweltverträglich. Doch hier ist Vorsicht geboten. Werbesprüche wie „ohne Parabene“ oder „keine Tierversuche“ können darüber hinwegtäuschen, dass der Umwelt mit dieser Creme keineswegs geholfen ist, sogar im Gegenteil. Als Ersatzstoff für Mineralöle dient schließlich häufig Palmöl.

Palmöl ist gut zu verarbeiten und das billigste Pflanzenöl. Daher wird es in Kosmetika, in Lebensmitteln und Reinigern eingesetzt. Palmöl ist jedoch auch ein Synonym für Regenwaldzerstörung, für Monokulturen. Eine Kennzeichnungspflicht wird in der EU frühestens 2015 bestehen.

Wer mit Naturkosmetik nicht nur seiner Haut, sondern auch der Umwelt etwas Gutes tun möchte, sollte darauf achten, welche Pflanzen in dem Produkt verarbeitet werden und woher diese kommen. Je mehr sich natürliche Kosmetik im Massenmarkt durchsetzt, desto dringlicher ist diese Sorgfaltspflicht. Denn gut gemeint ist hier zuweilen falsch gedacht.

Seite 26 Firmen setzen auf Naturkosmetik

TIEFWASSERHAFEN

Wirtschaftsminister wirbt in China für JadeWeserPort

HANNOVER :: Niedersachsens Wirtschaftsminister Olaf Lies will in dieser Woche in China für den JadeWeserPort werben. „China ist der mit großem Abstand wichtigste Handelspartner Deutschlands in Asien und der drittgrößte der Welt“, sagte der SPD-Politiker vor Beginn der Reise, die er an diesem Dienstag antritt. (dpa)

LEBENSMITTEL

Glassplitter in Verpackungen für Schmelzkäse entdeckt

BERLIN :: In einzelnen Verpackungen der Schmelzkäsezubereitung Solnyschko sind Glassplitter entdeckt worden. Der Lebensmittelgroßhändler Monolith GmbH, der den Käse in seinen Mix-Markt-Filialen vertreibt, gibt deswegen über das Portal www.lebensmittelwarnung.de eine Rückrufaktion für den betreffenden Artikel mit dem Mindesthaltbarkeitsdatum 13. Oktober 2014 bekannt. (AFP)

GERINGER EXPORT

Japan meldet Rekordhandelsdefizit

TOKIO :: Das japanische Handelsdefizit hat 2013 einen neuen Rekordwert erreicht. Im am 31. März beendeten Fiskaljahr seien für umgerechnet 97 Milliarden Euro mehr Waren und Dienstleistungen importiert als ausgeführt worden, teilte das Finanzministerium am Montag mit. Damit wuchs das Defizit im Vergleich zum Vorjahr um fast 70 Prozent. (rtr)

INTERNETSPIELE

„Farmville“-Produzent Zynga verlässt Deutschland

BERLIN :: Die kriselnde Internet-spielschmiede Zynga hat sich einem Magazinbericht zufolge aus Deutschland zurückgezogen. Die US-Firma habe nun auch ihr Entwicklerstudio in Bielefeld geschlossen, nachdem sie bereits im Sommer die Standorte Mainz und Frankfurt dichtgemacht habe, berichtet die „Wirtschaftswache“ unter Berufung auf offizielle Angaben des „Farmville“-Produzenten. (rtr)



Das Haus mit der Typennummer V1 (links) wurde wieder in das Programm aufgenommen. Mit moderner Inneneinrichtung könnte die Küche so aussehen (rechts)

Kühne drängt bei Hapag-Lloyd auf weitere Fusion

Hamburger Logistikunternehmer hofft auf **Zusammenschluss** mit Linie aus Singapur. Nur große Einheiten überleben nach seinen Worten in der Schifffahrt

HAMBURG :: Nach der Fusion ist vor der Fusion. Obgleich der Zusammenschluss von Hapag-Lloyd mit der chilenischen Reederei CSAV noch gar nicht vollzogen ist, denkt Hapag-Anteilseigner Klaus-Michael Kühne schon an einen weiteren Partner. Laut „Welt am Sonntag“ handelt es sich um die Reederei Neptune Orient Lines (NOL) aus Singapur, diese sei aber Kühne zufolge bislang dazu nicht bereit.

Seine Begründung ist nachvollziehbar. Nach dem Zusammengehen mit der Containerschiffahrt von CSAV wird Hapag-Lloyd mit rund 200 Schiffen und einer Gesamttransportkapazität von etwa einer Million Standardcontainern zwar zur Nummer vier in der Welt auf-

steigen. Doch der Abstand zu den drei anderen Großreedereien Maersk, MSC und CMA CGM bleibe auch nach der Fusion noch sehr groß, so Kühne. „Deshalb sollte später noch ein weiterer Partner hinzukommen“, sagt der Logistikunternehmer, der auch nach der Fusion und einer Kapitalerhöhung mehr als 20 Prozent am neuen Gemeinschaftsunternehmen halten will. In der Tat betreibt schon der drittplatzierte Konkurrent, das französische Schifffahrtsunternehmen CMA CGM, mehr als doppelt so viele Schiffe wie die erweiterte Hapag-Lloyd.

Das allein sagt noch nicht viel aus. Bedenklich ist für Kühne dabei die sogenannte P3-Allianz, eine angestrebte

Kooperation der drei großen Reedereien Maersk, MSC und CMA CGM. Die Verbindung der drei Reedereien werde dem Wettbewerb einschränken, vermutet er kritisch. Auf den Strecken von Asien nach Europa werde es keinen großen Preiskampf mehr geben. „Ich wundere mich, dass die Kartellbehörden in den USA und Europa das so einfach durchwinken. Aber unbenommen davon bleibt, wer in der Schifffahrt zu den Gewinnern gehören will, muss in großen Einheiten denken“, sagte Kühne. Positiv beurteilt er vor diesem Hintergrund die am vergangenen Mittwoch unterzeichnete Fusion zwischen Hapag-Lloyd und CSAV. „Die Chance, dass CSAV und Hapag-Lloyd in der Contai-

nerschiffahrt mehr Erfolg haben, ist groß.“

Noch größer wäre sie nach seiner Vorstellung aber offenbar mit einem weiteren Wunschnpartner. Bereits vor wenigen Wochen hatte sich das Konkurrenzunternehmen zu CSAV im Südamerikaverkehr, Hamburg Süd, erneut ins Spiel gebracht. Der Chef Ottmar Gast wollte nicht ausschließen, dass es irgendwann einen neuen Anlauf zu einer Fusion geben könnte. Doch die Chancen darauf werden in der Kühne-Holding als gering gesehen. Schließlich sind zwei Bemühungen zu einem Zusammenschluss zwischen Hapag-Lloyd und Hamburg Süd an unterschiedlichen Vorstellungen der Gesellschafter von

Hamburg Süd, der Oetker-Familie, gescheitert.

Kühne setzt auf andere Kandidaten: „Mein Wunschnpartner NOL aus Singapur wollte das bislang nicht sein.“ Aber das könne als nächster Schritt noch kommen, sagte Kühne. Denn Singapur wäre als Knotenpunkt in Asien die perfekte Ergänzung zu Hamburg. Gleichwohl wäre es ein Treppenwitz der Geschichte, denn ausgerechnet NOL war diejenige Reederei, die Hapag-Lloyd 2009 mehrheitlich vom Reisekonzern TUI übernehmen wollte. Um die Traditionsreederei vom Ballindamm davor zu schützen, waren Kühne und die Stadt Hamburg damals eingestiegen. (mk/dpa)