



Fertig zum Verladen: Marcel Sander (rechts) und Norbert Homburg bugsieren eine Hauswand auf einen Lkw, auf dem die Teile zum Bestimmungsort gelangen.

Fotos: Kilian

Schnell und sehr präzise

Sander-Haus liefert Fertighäuser von der Ostsee bis nach Mainz – 60 Stück pro Jahr

HOFGEISMAR. An solch eine Erfolgsgeschichte hat Albert Sander sicher nicht geglaubt, als er 1947 in Helmarshausen eine Zimmerei gründete. Mittlerweile führt Marcel Sander das Familienunternehmen in dritter Generation, und aus der Zimmerei ist ein Betrieb geworden, der jährlich 60 Fertighäuser baut und diese bei Kunden zwischen Ostsee und Mainz aufstellt.

Das erste Sander-Haus, so erinnert sich der Geschäftsführer, wurde 1963 in Hümme aufgebaut. Danach dauerte es noch eine Weile, bis sich der Familienbetrieb auf den Fertighaus spezialisierte und dafür im Jahr 1995 von Helmarshausen nach Hofgeismar umsiedelte.

Zwölf Mitarbeiter zählte der Betrieb zu dieser Zeit. Jetzt sind es 36, hinzu kommen noch einmal 60 Kräfte aus Subunternehmen, um alle Aufträge erledigen zu können.

„Früher haben die Kunden Ausbauhäuser in Auftrag gegeben, wo sie noch selbst Hand anlegen mussten. Heute wollen die meisten nichts mehr

machen und geben schlüsselfertige Häuser in Auftrag“, sagt Sander. In seinem Betrieb bedeutet das, der Kunde braucht sich um nichts mehr zu kümmern. Von der Planung, über das Stellen des Bauantrages, bis hin zur endgültigen Fertigstellung, liegt alles in einer Hand.

Die Fertigung des Hauses in der Werkhalle dauert dank moderner Maschinen inzwi-

schen gerade mal vier Tage. Einen Tag braucht die Firma, um das Haus zu richten, so dass es regensicher ist. Nach acht Wochen, so rechnet Sander vor, ist es bezugsfertig.

„In Hofgeismar ist der Bauproduktmarkt augenblicklich tot“, sagt der Firmenchef durchaus betrübt. Aufträge kommen nahezu ausschließlich aus dem Kasseler Raum. Wobei die Kunden in aller Regel gut in-

formiert sind, wie Sander sagt. „Die meisten haben sich im Vorfeld sehr genau mit den Themen Ökologie, Raumklima und Energieeffizienz auseinandergesetzt. Das Bewusstsein in der Bevölkerung hat sich in den vergangenen Jahren enorm gewandelt“, weiß Sander aus täglicher Erfahrung.

Verändert hat sich in den zurückliegenden Jahren auch das Alter der Kundschaft. Junge Familien zählen nur noch selten zu den Auftraggebern bei Sander-Haus. Statt dessen rückt immer mehr die Generation 50plus in den Vordergrund. Sie geben kleinere altersgerechte Häuser in Auftrag, oder lassen das in die Jahre gekommene Heim sanieren und umbauen. (kil)

Information: Wer sich über die Möglichkeiten und Angebote bei Sander-Haus informieren will, kann dies beim Tag des deutschen Fertighaus am Sonntag, 29. Mai, in der Rudolf-Diesel-Straße 1 machen. Neben Werksbesichtigungen gibt es Vorträge und ein Kinderprogramm.



Hightech: Geschäftsführer Marcel Sander an der Schaltanlage einer Abbundanlage. Sie kann millimetergenau auf Länge schneiden, bohren und fräsen.