

„Traditioneller Bau kommt nicht mehr mit“

Matthias Calice besitzt mit der Elk-Gruppe einen der größten Fertighausproduzenten Europas. Warum er davon überzeugt ist, dass Qualität und Leistbarkeit im Hausbau nur noch mit Vorfertigung zu schaffen sind.

VON ROBERT WIEDERSICH

TOP-GEWINN: Sie haben 2015 als Branchenfremder den steirischen Hersteller Hanlo nach der Pleite übernommen. 2016 kauften Sie den heimischen Marktführer Elk. Warum gerade Fertighäuser?

CALICE: Die Logik war in beiden Fällen dieselbe. Ich halte den Markt für sehr interessant. Mit dem Produkt kann sich jeder identifizieren. Wohnen ist ein Grundbedürfnis. Der Markt ist stabil, steigt in Österreich leicht, in Deutschland stärker. Außerdem wird das Thema ökologisches Bauen mit Holz immer bedeutender. Daher glaube ich, dass das Marktwachstum auch in Österreich weiter zunehmen wird.

TOP-GEWINN: Die Gruppe zählt jetzt zu den zehn größten Fertighausanbietern in Europa. Hatten Sie von Anfang an den Plan, eine führende Fertighausgruppe aufzubauen?

CALICE: Als wir Hanlo übernommen haben, wollten wir auf jeden Fall eine größere Einheit schaffen. Die kleinen Marken im Fertighausbereich haben es schwer. Dass die Übernahme von Elk so kurz darauf geklappt hat, war aber Zufall. Mit der Elk-Gruppe sind wir jetzt in Österreich dreimal so groß wie die Nummer zwei auf dem Markt und ganz klarer Marktführer.

TOP-GEWINN: Zur Elk-Gruppe gehören auch noch Zenker und Hanlo. Warum setzen Sie auf mehrere Marken?

CALICE: Es werden alle Häuser im Elk-Werk in Schrems produziert. Die Fenster stellen wir 50 Kilometer davon entfernt in unserem tschechischen Werk her. Elk steht für gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und ansprechendes Design – da haben wir sehr viel investiert. Zenker spricht Menschen an, die mehr individuelle architektonische Elemente einfließen lassen wollen und möchten, dass wir uns umfassender um ihr Bauprojekt kümmern. Die Durchschnittspreise von Zenker liegen um 50.000 bis 100.000 Euro über jenen von Elk. Hanlo ist eine Marke, mit der wir die Online-Vertriebsschiene stärker entwickeln möchten.

TOP-GEWINN: Die Branche wurde in den letzten Jahren von zahlreichen Pleiten durchgebeutelt. Ist die Konsolidierung abgeschlossen?

CALICE: Wir haben mit unserer Größe ganz andere Mittel für Innovation, Forschung und Produktentwicklung sowie bei der Preisgestaltung im Einkauf. Die kleinen Marken werden nur sehr regional oder in Produktnischen bestehen können. Dann gibt es einige mittelgroße Anbieter, die es schwer haben, zu skalieren. Entweder weil sie die Produktions-

kapazitäten nicht haben oder sich bei Marketing und Vertrieb nicht vergrößern können. Eine Expansion in den deutschen Markt können nur wir im großen Umfang machen. Weitere Übernahmen brauchen wir aber nicht, sondern werden organisch wachsen.

TOP-GEWINN: Wie viele Häuser werden für alle Marken pro Jahr hergestellt?

CALICE: 900 Häuser in der gesamten Gruppe, wobei Elk den Löwenanteil ausmacht. Wir haben noch Kapazitäten in unserer Fabrik und können diese auf bis zu 1.500 Häuser ausweiten. Wir sehen verschiedene Wachstumsbereiche. In Österreich konnten wir unseren Marktanteil steigern. In Deutschland wachsen wir stark. Wir schauen uns auch einzelne Bereiche von Tschechien an. Mittelfristig wollen wir in England aktiv werden, wo Elk in der Vergangenheit schon vertreten war. England hat ein extrem hohes Defizit an Häusern, es wird jedes Jahr zu wenig gebaut. Es fehlen Fachkräfte. Es geht Richtung ökologisches Bauen. Deshalb sehe ich uns in England. Aber erst wenn wir abschätzen können, wie sich der Brexit auswirken wird.

TOP-GEWINN: Die Chancen für Wachstum in Österreich sind begrenzt. Jedes dritte Haus ist bereits ein Fertighaus. Damit zählen wir zur Europa-Spitze.

CALICE: Der Anteil an Fertighäusern wird meiner Meinung nach weiter steigen, weil die Qualität durch die Vorfertigung im Werk mittlerweile so hoch ist, dass ein traditioneller Nassbau nicht mehr mitkommt. Durch die Vorfertigung können gleichzeitig viel attraktivere Preise geboten werden. Ich glaube auch, dass die heutige Generation nicht mehr diese Vorbehalte gegenüber Häusern aus Holz hat. Dazu kommt die ökologische Komponente. Ein typisches Elk-Haus braucht in der Errichtung ein Sechstel des CO₂-Ausstoßes im Vergleich zu einem Massivbau. Wenn man das auf den Verbrauch eines Auto umlegt, wären das 200.000 eingesparte Kilometer.

TOP-GEWINN: Generell wird das Segment Einfamilienhaus in Österreich aber schwieriger werden. Es gibt immer weniger leistbare Grundstücke. Wie reagiert die Elk-Gruppe darauf?

CALICE: Wir schauen, dass das Haus leistungsfähig bleibt. Wir liefern 130-Quadratmeter-Häuser zum Einstiegspreis von 140.000 Euro. Schlüsselfertig kommt das auf 180.000 Euro. Das ist durch einen Bau-

„Wir liefern ein schlüsselfertiges Haus um 180.000 Euro.“

MATTHIAS CALICE,
ELK-EIGENTÜMER



meister nicht darstellbar. Weiters maximieren wir die Grundrisse und erhöhen die nutzbare Fläche. Die Zeiten, wo ein teurer Keller für Stauraum und Technikraum notwendig war, sind vorbei. Die Technikräume werden immer kleiner, manche Häuser kommen ganz ohne aus. Wir optimieren die Häuser auch so, dass sie auf schmalere Grundstücke passen.

TOP-GEWINN: *Das Wachstum soll aber nicht nur aus dem klassischen Einfamilienhausgeschäft kommen?*

CALICE: Richtig. Mit unserer Elk Bau liefern wir Einzel-, Reihen- und Doppelhäuser an Bauträger. Hier merken wir eine starke Nachfrage. Der Bauträger kümmert sich um die Entwicklung und Vermarktung, wir kümmern uns um die gesamte Errichtung. Der Vorteil für den Bauträger: Er hat seine Häuser binnen fünf Monaten ab Baubescheid fertig, gegenüber 18 Monaten bei konventioneller Bauweise. Ein weiterer strategisch wichtiger Bereich ist für uns der verdichtete Wohnbau. In der Nähe von St. Pölten planen wir gerade 400 Wohnungen. Auch von unseren Motels erwarten wir uns einiges. Wir bieten einerseits modulare Erweiterungen für bestehende Hotels als auch fertige Gesamtlösungen.

Foto: ELK Bau

Pendler zwischen London und Waldviertel

Der in London lebende Österreicher und Investor Matthias Calice (51) hat mit seiner Gampen-Holding bereits mehrere Industriebetriebe ge- und verkauft. Elk, das er von der Gründerfamilie Weichselbaum übernahm, ist das bisher prominenteste Unternehmen. Die 1959 gegründete Firma ist seit den 1970er-Jahren im Fer-

tighausgeschäft tätig und hat bisher 25.000 Fertighäuser gebaut. Der Sitz und das Stammwerk befinden sich in Schrems im Waldviertel. In Tschechien betreibt Elk ein Fensterwerk. Insgesamt beschäftigt die Gruppe rund 1.200 Mitarbeiter und setzte 2019 160 Millionen Euro um. Heuer sollen es 170 Millionen werden.



Doppelhaus von Elk:
Das Geschäft mit Bauträgern
soll ausgebaut werden

WIR DEFINIEREN PARTNERSCHAFT NEU



2439 Makler inserieren bereits kostenlos über
EDI-Real auf www.gewinn.com



DIE MAKLERSOFTWARE DER PROFIS

www.edireal.com