



Foto: Fertighaus Weiss

Individuelle Note: Moderne Technik und durchdachte Architektur kommt bei den Kunden an.

Die Fertigung gut ausgelastet

Fertighaus Weiss aus Oberrot will neue Mitarbeiter einstellen.

Die Oberroter Firma Fertighaus Weiss hat volle Auftragsbücher und 2008 das zweitbeste Umsatzergebnis der Firmengeschichte.

Unbeeindruckt von der weltweiten Wirtschaftskrise macht der „Häuslebauer“ aus dem kleinen Oberroter Teilort Scheuerhalden gute Geschäfte. Der Auftragsvorlauf reicht bis Ende Oktober und die Geschäftsleitung geht davon aus, auch in diesem Jahr wieder „rund 200 Häuser bauen und verkaufen“ zu können. Auf der Fachberater-Jahrestagung berichteten die Geschäftsführer und Inhaber Vol-

ker und Christel Noller für das Jahr 2008 von einem Verkaufs-Umsatzergebnis in Höhe von rund 47 Millionen Euro. Als Zugpferd dafür gilt der „innovative und individuelle Zeitgeist“ der Produkte. Eine der großen Stärken ist das umfassende Angebot aller Gewerke „aus eigener Hand“. Auf dem Markt kommen die neuen „Sonnenenergiehäuser“ gut an. Die Kunden wissen „die individuelle Planung und die Haustechnik-Beratung durch zertifizierte Energieberater zu schätzen“, argumentieren die Marketing-Strategen. Die Verbindung „moderner Architektur mit effizienter Technik“ überzeugt viele Bauherren. Nach dem guten Auftragseingang in den

ersten Monaten dieses Jahres erwägt die Geschäftsleitung die Kapazität zu erweitern und den Mitarbeiterstamm kurzfristig zu erhöhen.

Daneben wird weiter eifrig die Werbetrommel gerührt und neue Märkte ins Visier genommen. Neben einer wachsenden Präsenz in der Schweiz will Fertighaus Weiss den „Lieferradius auch weiter östlich abrunden“. Dazu gehört das Engagement auf der im Januar neu eröffneten Fertighausausstellung in Hessdorf bei Erlangen. Die Oberroter wollen in diesem Raum in diesem Jahr etwa 20 ihrer Sonnenenergiehäuser Häuser verkaufen.

■ Peter Lindau