

PROFERTIGHAUS  
VERLAG

pro fertighaus

9/10-2014 September/Oktober

€ 2,50 - Österreich € 2,80  
Schweiz sfr 4,90 - Belgien € 3,00  
Italien € 3,50 - Slowenien € 3,50  
Slowakei € 3,50



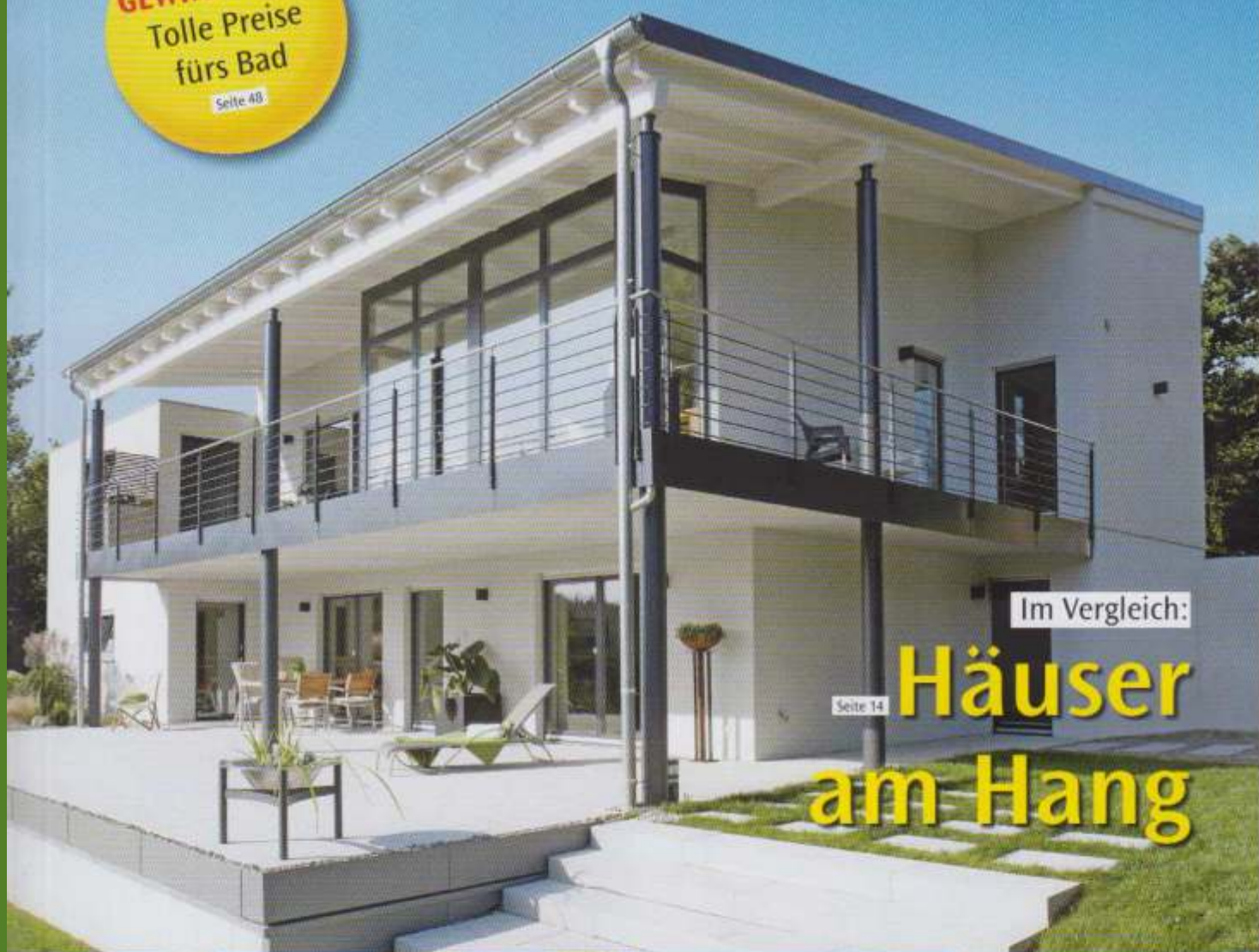
# profertighaus

**GEWINNSPIEL:**  
Tolle Preise  
fürs Bad

Seite 48

Erhältlich im  
**App Store**

Jetzt auch fürs iPad unter  
**„Fachschriften“**



Im Vergleich:

Seite 14 **Häuser  
am Hang**



Bittermann & Weiss Seite 14 Kitzlinger Seite 14 Helma Seite 20 Schwabenhaus Seite 20 Baumeister Seite 28 Rensch Seite 58

Porträt Knecht Seite 26

Keller lohnt sich fast immer

Ausbauhäuser Seite 36

29 Bestseller auf einen Blick

Spektrum Seite 20

Stadhäuser mit viel Platz



Firmengelände in den 1950er-Jahren (oben). Idee mit Wirkung: Der Lichtfluter sorgt mit Keilform für direktes Tageslicht im Keller. (unten).



Rainer Knecht (Mitte), geschäftsführender Gesellschafter, und Bernd Hetzer (links), Prokurist, im Gespräch mit „pro fertighaus“-Chefredakteur Harald Fritsche.



Bauen ist Vertrauenssache – auch beim Keller. In unserer Serie gewähren führende Köpfe der Fertighaus- und Kellerbranche Einblicke in ihr Unternehmen. Diesmal: die Firma Knecht.

# Keller lohnt sich fast immer

Angefangen hat alles über der Erde, als Otto Knecht das Unternehmen 1928 gründete. Produziert wurden zunächst Kamine, Hohlblocksteine, Treppenstufen und kleinere Betonfertigteile. 1950 lieferte man dann an Gartenbaubetriebe Frühbeetkästen und Pflanztische aus Fertigteilen, ehe es 1967 unterirdisch mit Fertiggellern losging. Nicht ohne Stolz sagt Rainer Knecht, der heutige Chef des Familienbetriebs: „Wir waren die Ersten, die es richtig gemacht haben.“ Von Anfang an war das Unternehmen eng mit der damals in Deutschland noch jungen Fertighausbranche verbunden. Deren Vorfertigung bot viele Vorteile, bei

Kellern waren Qualitätsprobleme damals aber keine Seltenheit. Mit der Idee Fertigteile zu verwenden, leistete das Unternehmen Pionierarbeit. Und hatte gute Argumente. Statt der damals üblichen 30 Zentimeter dicken Wände kamen die Knecht-Fertigteile statisch mit 18 Zentimetern aus, ein klarer Kostenvorteil gegenüber herkömmlichen Kellern. Weiterer Pluspunkt: die schnelle Montage in wenigen Tagen.

## IMMER IM SINNE DES KUNDEN AM BALL BLEIBEN

Rainer Knecht ist klar: „Wenn es keinen Vorteil bietet, ein Fertigteil zu verwenden, dann nimmt es auch kei-

ner.“ Ständiges am Ball bleiben im Sinne der Kunden sei deshalb zwingend notwendig. Gebrauchsmusterschutz für zahlreiche Entwicklungen und diverse Forschungsprojekte sind Beleg für diese Aussage. So arbeitet man mit der Universität Stuttgart beispielsweise an der Entwicklung von Gradientenbeton. Damit ließen sich Wände produzieren, die eine hervorragende Wärmedämmung aufweisen, aber trotzdem nur aus einem Material bestehen. Vorteile: weniger Ressourcenverbrauch und bessere Recyclingfähigkeit.

Heutzutage dämmt man Kellerwände meist mit Polystyrol. Knecht geht mit seiner „Klima-Plus-Wand“

eigene Wege. Beim Betoniervorgang werden Dämmung und Wand miteinander verzahnt. Das unerwünschte Hinterlaufen von Wasser soll so verhindert werden, damit drückendes Wasser keine Chance hat und die Dämmung weiterhin funktioniert. Der schwäbische Erfindergeist überzeugte auch die Jury des renommierten „Großen Deutschen Fertighauspreises“. Die Klima-Plus-Wand wurde mit dem „Creativ-Preis 2010“ ausgezeichnet. Zwei Jahre zuvor erhielt Rainer Knecht zudem den „Strebel-Preis“ in Würdigung seiner Verdienste für den Kellerbau in Beton.

Bauen ist, auch aufgrund politischer Vorgaben zur Energieeinspa-



Rainer Knecht (links), seine Tochter Sandra Knecht und Bernd Hetzer (rechts) erklären die Produktion. Die Dämmung wird in eine Palette eingelegt. Danach betoniert man darauf und durch die Rillen im Dämmmaterial „verzahnt“ sich der Beton mit der Dämmung.



Spiegelglatter Beton, ein Designstück fürs Badezimmer.



Rainer Knecht „Unsere Stärke? Produkte, die der Markt wirklich braucht.“

rung, teurer geworden. Macht es da nicht Sinn, beim Keller zu sparen? Bei der Beantwortung dieser Frage zögert Vertriebsleiter Bernd Hetzer keinen Moment: „In ganz ganz vielen Fällen ist ein Keller sinnvoller als die Bodenplatte.“ Die 20000 Euro Mehraufwand seien gut investiert. Im Gespräch spürt man, dass er hinter seinen Aussagen steht. Die Argumente Pro-Keller trägt er leidenschaftlich vor: Raumreserven, keine vollgestellte Garage, mehr Flexibilität, höherer Wiederverkaufswert des Hauses, keine Platzverschwendung im Haus für einen Technikraum und optimale Nutzung der Fläche bei hohen Grundstückspreisen. Zudem ist er sich sicher: „Viele werden ihre Entscheidung für die Bodenplatte später bereuen, aber dann ist es zu spät.“ Er rät, lieber mal den Ausbau des Dachgeschosses um ein Jahr zu verschieben und das gesparte Geld

in einen Keller zu investieren. Ein Tipp, der wirklich eine Überlegung wert ist. Haus und Keller müssen ganzheitlich und im engen Kontakt mit dem Bauherren geplant werden, so Bernd Hetzer. Erst so könne der Kunde entscheiden, ob eine Bodenplatte für seine individuellen Bedürfnisse wirklich die bessere Wahl ist. Zumal der Preisunterschied oft gar nicht so hoch ausfalle, da je nach Untergrund auch bei Bodenplatten häufig zusätzliche Maßnahmen erforderlich seien. Bei Knecht halten sich Bodenplatte und Keller im Verkauf derzeit etwa die Waage und man erwartet hier auch künftig keine große Verschiebung.

## SCHWÄBISCHE TUGENDEN IM KELLERBAU

Die Ausstellung am Firmenstandort Metzingen wird gerade neu gestaltet und in Kürze eröffnet: Kellerbau

zum Anfassen. „Auch andere Fertiggellernanbieter bieten ein hohes Qualitätsniveau. Aber wer uns vor Ort besucht, versteht die immer noch vorhandenen Unterschiede viel besser“, ist Bernd Hetzer überzeugt. Top-Service, faire Behandlung des Kunden und Seriosität kämen hinzu. „Bissle schwäbisch halt“, ergänzt Rainer Knecht.

In der Knecht-Manufaktur werden Designobjekte und Möbel hergestellt, bei denen man auf den ersten Blick kaum glauben kann, dass sie aus Beton sind – so makellos sind die Oberflächen. „Sie ist auch Entwicklungslabor fürs gesamte Unternehmen“ freut sich Rainer Knecht über das hier entstehende Know-how. Für die Zukunft sieht er seine Firma mit der jetzigen Führungsmannschaft gut aufgestellt. Schmunzelnd sagt er: „Ich bin doch nur noch das fünfte Rad am Wagen.“ ■ haf

## FAKTEN

### Otto Knecht GmbH & Co. KG

**GEGRÜNDET:** 1928 durch Otto Knecht. Unternehmensgruppe heute unter anderem mit den Bereichen Bodenplatten-/Kellerbau, Hoch- und Ingenieurbau, schlüsselfertige Gewerbe- und Industriebauten, Gewächshauseinrichtungen

**GESCHÄFTSFÜHRUNG:** Rainer Knecht (geschäftsführender Gesellschafter), Jürgen Maute (kaufmännisch); Prokuristen: Friedrich Klein (Technik), Bernd Hetzer (Vertrieb), Sandra Knecht (Marketing)



Werk und Firmenzentrale im schwäbischen Metzingen.

**SITZ DES UNTERNEHMENS:** Metzingen

**MITARBEITER:** 260 insgesamt

**BAUVORHABEN:** jährlich ca. 1150 im Bereich Kellerbau und Bodenplatten

**UMSATZ UNTERNEHMENSGRUPPE:** 68 Millionen Euro

**THEMATISCHE SCHWERPUNKTE:** Fertiggellern und Bodenplatten; Fertigteilelemente für Hoch- und Ingenieurbau; Möbel, Design- und Kunstobjekte aus Beton

**LIEFERGEBIETE:** Deutschland, angrenzendes Ausland, Großbritannien, Irland

**QUALITÄTSSICHERUNG:** ISO-Zertifizierung, RAL-Gütesiegel, „Gütegemeinschaft Fertiggellern e.V.“

**INTERNET:** www.knecht.de



Aus den im Werk vorgefertigten Betonteilen wird der Keller vor Ort in kürzester Zeit montiert.