



Unternehmer Friedemann Kunz steht in der Fertigungshalle von Scanhaus Marlow. Eine zweite Halle ist in Planung.

FOTO: DIETMAR LILIENTHAL

„Sensationelle Entwicklung“ bei Scanhaus Marlow

Inhaber Friedemann Kunz blickt auf das bisher erfolgreichste Jahr zurück

Wie sieht Ihre Bilanz für 2016 aus?

Friedemann Kunz: Das Unternehmen hat eine sensationelle Entwicklung genommen. Wir haben so viele Häuser gebaut wie noch nie: 688. 2015 waren es noch 632. Der Umsatz stieg auf 91 Millionen Euro, nach 83 Millionen 2015. Heute bauen wir in Marlow drei Häuser pro Tag. Als ich vor 24 Jahren hierherkam, hatte ich der Stadtverwaltung noch in Aussicht gestellt, eins pro Woche bauen zu können.

Planen Sie bei diesen Zahlen eine Erweiterung Ihrer Kapazitäten, vielleicht auch an anderen Standorten?

Mit unseren jetzigen Möglichkeiten schaffen wir pro Jahr maximal 750 Häuser. Derzeit überlegen wir, die Dachbinder in einer neuen Halle fertigen zu lassen, um in der alten mehr Platz für die Fertigung der Wände zu haben. Aber wir werden auch weiterhin ausschließlich in Marlow produzieren. Andere Unternehmen expandieren, bauen neue Werke auf – und verlieren am Ende die Kontrolle. Wir wollen lieber weniger machen und das dafür so gut wie möglich.

Wer kauft Ihre Häuser?

Vor 15 Jahren haben wir noch 95 Prozent innerhalb von MV verkauft. Jetzt liegt dieser Anteil unter 20 Prozent, wir sind aber immer noch Marktführer. Wir sind auch stark in Berlin, Brandenburg und Nordrhein-Westfalen. Noch Potenzial haben wir in Süddeutschland.

Seit einigen Tagen sieht man Sie im Werbefenster unmittelbar vor der ARD-Tagesschau um 20 Uhr...

In den letzten Jahren haben wir uns so aufgestellt, dass wir als deutsche Marke wahrgenommen werden. Wir gehören zu den größten Fertighaus-Anbietern, als Einzelmarke sind wir bereits die Nummer Eins. Daher sind wir das erste Unternehmen in MV, das so massiv

auf TV-Werbung setzt. Ich bin sicher, das wird langfristig etwas bringen. Wir denken hier über Generationen.

Inwiefern profitieren Ihre Mitarbeiter von der Entwicklung?

Aleine 2015 ist die Belegschaft um 50 auf 516 gewachsen. Davon arbeiten 115 hier am Standort, die anderen auf Montage in ganz Deutschland. Hinzu kommen 43 Beschäftigte im Recknitzal-Hotel und in der Marlower Brauerei. Und wir suchen weiter Mitarbeiter auf Teufel komm raus – Monteure, Bauleiter, Architekten und in der Verwaltung. Von heute auf morgen würde ich noch mal 50 Leute einstellen. 2016 stiegen unsere Löhne und Gehälter um fünf bis zehn Prozent.

Der Immobilienmarkt läuft wegen der niedrigen Zinsen auf Hochtouren. Hat das Auswirkungen auf Scanhaus?

Wir profitieren von den niedrigen Zinsen. Ein Eigenheim ist die beste Altersversorgung – das gilt jetzt erst recht. Wir empfehlen Kunden, die sich ein Scanhaus kaufen wollen, eine höhere Tilgung als nur ein Prozent. Denn wenn der Finanzierungsvertrag nach zehn Jahren ausläuft, sind die Zinsen vielleicht wieder gestiegen und dann wird es deutlich teurer. Allerdings wird es für Kunden, die in der Stadt wohnen, immer schwerer, ein Grundstück für ihr Haus zu finden.

Als Unternehmer sind Sie auch selbst am Immobilienmarkt aktiv. Was ist das 2016 bezugnehmend?

Seit sieben Jahren investieren wir in Rostock und Umgebung in Immobilien in bester Lage mit langfristiger Vermietung. Im vergangenen Jahr haben wir in Warnemünde die Klönkause übernommen und die Sanierung des Hotels am Leuchtturm sowie des Teppotts in Angriff genommen.

Interview: Axel Büssem

Familienunternehmen mit Tradition

Friedemann Kunz gründete 1992 Scanhaus Marlow. Seine Eltern waren Anfang der 50er Jahre nach Schweden ausgewandert. Dort

wurde Kunz 1955 geboren. Bereits 1891 hatte sein Urgroßvater Robert Kossow in Marlow eine Fassfabrik mit angeschlossenem Säge-

werk gegründet. Das Unternehmen wurde 1953 enteignet. Kunz kaufte es nach der Wiedervereinigung von der Treuhand zurück.