

# Zimmerei höfle GmbH

**+** IM GESPRÄCH

## Vom Handwerksbetrieb zum internationalen Holzbauunternehmen – Chancen und Herausforderungen von Großprojekten im Holzbau



**XX**

Zimmerei höfle GmbH

**Der Holzbau wächst in neue Dimensionen: weg vom Einfamilienhaus hin zu komplexen Großprojekten, hohen Normenanforderungen und industrieller Vorfertigung. Holger Höfle (Geschäftsleitung Zimmerei höfle GmbH) hat diesen Wandel im eigenen Betrieb vollzogen und berichtet im Interview über die größten Herausforderungen, notwendige technologische Schritte und seine Erfahrungen als Pilotbetrieb in der automatisierten Fassadenmontage. Zudem erklärt er, warum der Modulbau für ihn ein zukunftsweisendes Geschäftsmodell ist und welche Chancen er darin für den modernen Holzbau sieht.**

**Herr Höfle, Sie haben den Schritt vom Einfamilienhausbau hin zu großen Holzbauprojekten vollzogen. Welche Herausforderungen sehen Sie in diesem Segment?**

Holger Höfle (HH): Die größten Herausforderungen liegen klar in der enormen

Normen- und Dokumentationsflut. In Großprojekten liefern Ingenieure ganze Pakete aus Brandschutz, Statik und Auflagen – da darf man einfach nichts übersehen. Gleichzeitig stellt man in der Arbeitsvorbereitung oft fest, dass geplante Konstruktionen nicht montierbar sind. Dann beginnt die Abstimmung mit Ingenieuren und Planern, was Zeit frisst und Projekte verzögert.

Ein Beispiel: Bei einem Schulprojekt haben wir wegen jahrelanger Verzögerungen 60 LKW-Ladungen Baubuche ein Jahr lang zwischengelagert – das Material allein hat 3 Millionen Euro gekostet. Solche Themen muss man im Großprojektgeschäft einkalkulieren.

**Sie haben sich vom EFH-Segment in Richtung Großprojekte entwickelt. Welche Konsequenzen hat das für Ihr Unternehmen?**

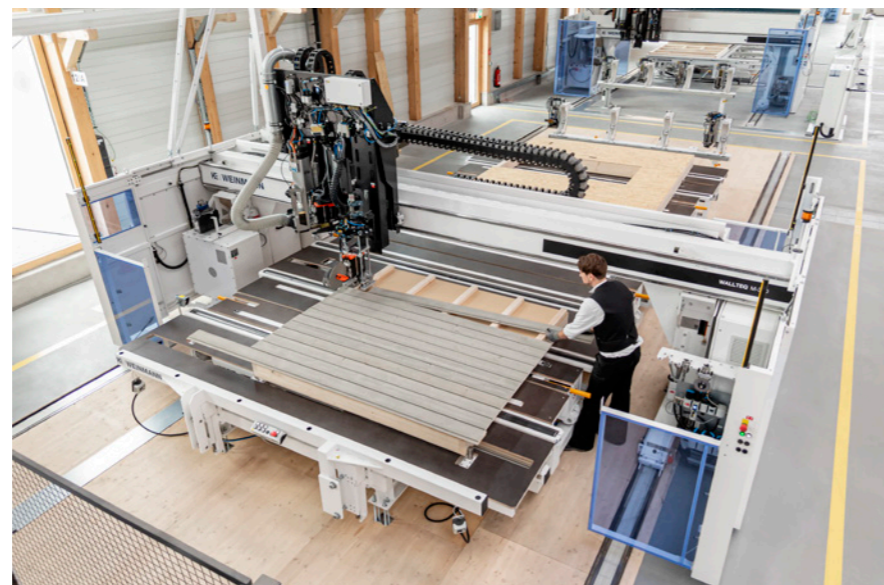
HH: Gelegentlich ein Geschossbauprojekt umzusetzen, funktioniert nicht. Das

Risiko ist zu groß, als dass man solche Projekte nur „ab und zu“ bedienen kann. Man braucht eine kontinuierliche Pipeline, um Risiken zu verteilen. Dazu kommt das Personal. Bei öffentlichen Ausschreibungen muss anders kalkuliert werden als beim Einfamilienhaus. 700 Seiten Ausschreibungunterlagen sind keine Seltenheit, und man darf sich nicht verkalkulieren. Das ist ein komplett anderer Arbeitsprozess.

**Welche technologischen Entwicklungen waren für Ihre Transformation entscheidend?**

HH: Wir mussten unsere Prozesse automatisieren, um überhaupt lieferfähig zu bleiben. Die Einführung unserer ersten CNC-Anlage war der Einstieg. Die WALLTEQ M-120 (Zimmermeisterbrücke) war damals eine finanziell überschaubare Lösung.

Mit zunehmenden Fassadenflächen kam die Maschine jedoch an ihre Gren-



zen, da wir die komplette Außenschalung automatisiert aufbringen wollten. Deshalb haben wir 2023 nochmals größer investiert und uns eine WALLTEQ M-500 angeschafft. Das war notwendig, um Großprojekte mit hoher Qualität bedienen zu können.

**Sie haben als Pilotbetrieb für WEINMANN an der halbautomatischen Fassadenmontage mitgewirkt. Wie fällt Ihr bisheriges Fazit aus?**

HH: Wenn die Fassadenbretter die gleichen Breiten haben, ist die Automatisierung fantastisch. Aktuell sind jedoch variable Breiten „Mode“, was in der Arbeitsvorbereitung Mehrarbeit bedeutet. Läuft das System, überzeugt es mit hoher Präzision und Geschwindigkeit.

Wir hatten Besuch von einem Hersteller, der bisher händisch montiert. Bei einer 8-Meter-Wand lagen wir bei rund 7 Minuten pro Quadratmeter – das ist händisch nicht machbar. Zudem haben wir bei einem Hybridbau 6.500 m<sup>2</sup> Fassaden komplett ohne Gerüst montiert und bis zu 250 m<sup>2</sup> am Tag geschafft. Das zeigt, welches Potenzial in automatisierten Fassadenprozessen steckt.

**Neben Effizienz spielt auch die Qualitätsfrage eine Rolle, richtig?**

HH: Absolut. Gerade bei der Fassadenmontage sieht man den Unterschied: präzise Schraub- und Nagelbilder, weniger Nachjustieren auf der Baustelle und ein sauberer Gesamtauftritt. Automatisierung verbessert nicht nur die Geschwindigkeit, sondern das ganze Erscheinungsbild eines Projekts.





**Wohin geht aus Ihrer Sicht die aktuelle Marktentwicklung hinsichtlich Bauprojekten und Geschäftsmodellen? Ihr Betrieb hat den Markt für sich erweitert und den Modulbau erobert.**

HH: Der Markt bewegt sich klar Richtung Modulbau und Systemlösungen. Ursprünglich wollten manche Kunden nur Wand-, Boden- und Dachelemente kaufen und selbst montieren, haben aber schnell gemerkt, dass eine LKW-Ladung am Ende immer ein kom-

pletter Kubus ist.

Wir haben inzwischen den ersten Kindergarten in Modulbauweise gebaut. Der wurde bei uns am Hof wie ein Einfamilienhaus komplett fertiggebaut, inklusive Installation und Innenausbau, und später in Module zerlegt und versetzt. In einem weiteren zweijährigen Entwicklungsprozess entstand ein neues Wohnmodul, das jetzt serienreif ist. Unser Vorteil: Durch unsere vorgefertigte Fassade und die Dreischichtplatte sind die Module extrem leicht. Das eignet

sich ideal z.B. für Aufstockungen, Parkplatzüberbauungen oder Supermärkte.

**Ihr Fazit?**

HH: Großprojekte und modularer Bau verlangen umfangreiches Fachwissen, hohe Investitionen und nicht selten starke Nerven. Gleichzeitig erschließen sie attraktive Marktchancen und ermöglichen innovative Lösungen, besonders dort, wo kurze Bauzeiten und geringes Gewicht entscheidend sind. Wir setzen uns mit voller Leidenschaft dafür ein.



**Neugierig auf mehr?**

Lesen Sie hier einen weiteren Expertenbeitrag zur seriellen Sanierung:



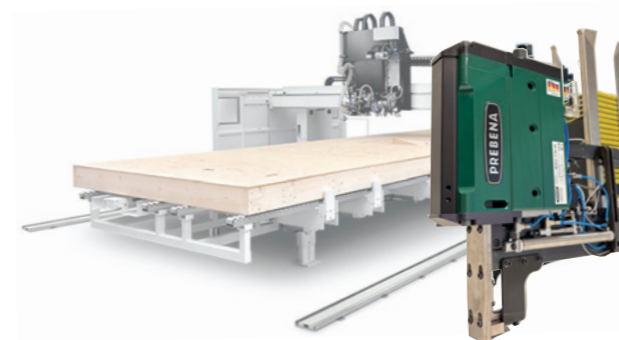
**PREBENA**

**Präzise.  
Effizient.  
Flexibel.**

ETA CE  
Europäische Technische Bewertung  
für Heftklammern als Holzverbindungsart  
ETA-16/0101

Heftklammern als zertifiziertes Bauprodukt

**BEST QUALITY  
MADE IN GERMANY**



**Sie planen ein neues Projekt?**

Wir planen und entwickeln mit Ihnen gemeinsam Ihre Automatisierungslösung, individuell, kundenorientiert, flexibel und schnell, gerne auch branchenübergreifend.

**Fordern Sie uns heraus!**

PREBENA Wilfried Bornemann GmbH & Co. KG // Seestraße 20-26 // D-63679 Schotten  
Tel. +49 6044 9601-0 // Fax +49 6044 9601-820 // info@prebena.de

**PREBENA.DE**