

Fuldaer Zeitung

Mehr erleben. Die Nr. 1 lesen.

Rensch verlässt Italien und die Schweiz

Fuldaer Zeitung, Von Volker Nies, 10. Januar 2013

UTTRICHSHAUSEN

Der Fertighaus-Hersteller Rensch Haus wird keine neuen Aufträge von Häuslebauern in Italien und der Schweiz mehr annehmen. Die vorhandenen Aufträge sollen bis Mitte 2014 abgearbeitet werden, erklärt Unternehmer Martin Rensch (51).

Im Jahr 2004 hatte Rensch Haus begonnenen, sich systematisch um Kunden in Italien zu bemühen. 2006 folgte der Schritt in die Schweiz. Die Anstrengungen waren nicht vergebens: Bis heute hat Rensch Haus nach Angaben von Verkaufsleiter Hans-Jürgen Klüh (56) mehr als 250 Häuser in den Alpen gebaut – gut zwei Drittel in Italien, knapp ein Drittel in der Schweiz. In den vergangenen Jahren wurden im Schnitt insgesamt 40 Häuser in beide Länder verkauft.

„Die Umsätze in beiden Ländern wachsen, aber wir sind dort nicht profitabel, obwohl wir bereits an verschiedenen Stellschrauben gedreht haben. Wir hätten die Preise in Italien und in der Schweiz so anheben müssen, dass wir dann nicht mehr konkurrenzfähig gewesen wären“, erläutert Rensch.

Hauptgrund dafür seien die großen Entfernungen von Uttrichshausen, die ein Haus und den anschließenden Service in den beiden Ländern vergleichsweise teuer machten, erklärt der Unternehmer. In Italien seien die Bauzeiten auch länger. Rensch-Häuser findet man nicht nur in Südtirol, wie man vermuten könnte. „Wir sind in ganz Nord- und Mittelitalien präsent, in einem Einzelfall sogar südlich von Rom“, berichtet Klüh.



Martin Rensch braucht die Italien-Karte in Zukunft seltener.
Foto: Volker Nies

Kunden bis in den Raum Rom

Der Bestand an 60 Haus-Aufträgen in Italien und der Schweiz wird jetzt noch regulär abgearbeitet. Neue Aufträge werden in beiden Ländern aber nicht mehr angenommen. Das Bauteam, das die Häuser für Rensch Haus im Süden errichtet hat, will sich mit der Unterstützung durch Rensch selbstständig machen. Diese Firma und Rensch Haus wollen gemeinsam den Service an den bestehenden Häusern sicherstellen.

„Die Entscheidung zum Ausstieg hat schon ein bisschen weh getan. Wir haben uns mehr erhofft von der Erschließung der neuen Märkte. Aber nach einer bestimmten Zeit muss man sich ehrlich fragen, wie rentabel dieser Schritt war“, sagt Martin Rensch. Mittelfristig sei es für das Unternehmen besser, sich ganz auf den deutschen Markt zu konzentrieren. „In Deutschland bietet sich uns genug Potenzial“, ist der Unternehmer überzeugt.