

### Schritt für Schritt zum fertigen Haus

Für Hans Weber war der Erfolg nicht weiter verwunderlich, sondern „nur“ eine Bestätigung seiner Idee, an die er – allen Zweiflern und manchen Spöttern zum Trotz – immer geglaubt hatte. Und er gab seine Überzeugung an die Kunden weiter, wenn er selbst als Verkäufer agierte. Bis in die 1970er Jahre ging der Chef regelmäßig mit auf die Baustellen. Zum Aufrichten der Häuser sowieso, das war für den passionierten Zimmerermeister jedes Mal ein Fest. Wichtig war ihm aber auch der direkte Kontakt zu den Bauherren. Es ging nicht nur darum, einen Auftrag abzuwickeln. Hans Weber wollte teilhaben an der Freude der Bauherren, genoss es, wenn diese, flankiert von der versammelten Nachbarschaft, ins Staunen kamen über die Sensation des Tages: „Es ist faszinierend, wenn die Bauherren zusehen, wie ihr Haus wächst. Viele nehmen sich extra einen Tag frei, schauen zu und fotografieren, andere fahren zur Arbeit und wenn sie abends wiederkommen, steht da ihr Haus.“

### 1970: Die Entscheidung: „Nur“ noch Fertighäuser

Endlich geschafft: Zehn Jahre hatte es gebraucht, bis Hans Weber mit seiner Firma auf festen Beinen stand. Das musste gefeiert werden. Stolz lud das Unternehmen die inzwischen stark angewachsene Mitarbeiterschar zu einem Fest ins Gasthaus „Blume“, wo das Dezennum am 16. Januar 1970 begossen wurde. Gleichzeitig setzte beim Chef das große Nachdenken ein. Zehn Jahre nach Geschäftsgründung musste sogar ein Hans Weber zugeben, dass es ihm zu viel wurde. Mit dem Zimmereibetrieb auf der einen und dem Fertighausbau auf der anderen Seite hatte WeberHaus bisher den Spagat zwischen zwei Firmen und zwei Produktionsweisen geschafft. Aber jetzt platzte alles aus den Nähten. Büros, Mitarbeiterschaft, Organisation, Hallengröße – alles schien im Hinblick auf morgen unterdimensioniert.

Die Auftragslage hätte nicht besser sein können, aber Hans Weber spürte mit sicherem Instinkt, dass er an einem entscheidenden Punkt seiner Unternehmerkarriere angelangt war. Immer wieder hatte er in diesen Jahren Überzeugungsarbeit leisten müssen und sowohl die eigenen Mitarbeiter als auch neue und alte Kunden für den Fertighausgedanken begeistert. Die Firma war erfolgreich. Hier lag seine unternehmerische Zukunft, das hatte er im Gefühl. Hans Weber entschied sich, weit vorausschauend, auf den „Bau der Zukunft“ zu setzen und sich fortan ganz auf den Fertighausbau zu konzentrieren. Er zog einen klaren Trennstrich und nahm ab 1. Januar 1970 keine herkömmlichen Zimmereiauf-