

Schreinerei Schneider setzt auf Vorfertigung:

Ein Auftrags-Plus

Unweit von Heilbronn, im ländlichen Ort Güglingen, steht die Firma Schneider als Paradebeispiel für einen Handwerks-Betrieb, der die Zeichen der Zeit nicht nur verstanden, sondern tatkräftig umgesetzt hat. In seiner über 100-jährigen Geschichte ist der Betrieb kontinuierlich gewachsen. Die **glaswelt** sprach mit Thomas und Wolfgang Schneider, den Urenkeln des Firmengründers, über die Sorgen und Nöte sowie die Chancen eines mittelständischen Betriebes.

glaswelt: Herr Schneider, worin liegt der viel-diskutierte Wandel, der die Branche und insbesondere die Klein- und Mittelbetriebe seit den 90er Jahren so intensiv beschäftigt?

Schneider: Veränderungen, Entwicklungen, Fortschritte und Rückschläge hat es – am Beispiel unseres 1901 als Schreinerei gegründeten Betriebes – zu jeder Zeit gegeben. Dabei wurde den Handwerksbetrieben stets bestätigt, dass sie besonders flexibel und anpassungsfähig seien. Diese ehrbare Anerkennung kommt offensichtlich in Bedrängnis, weil herkömmliche Schreiner-tätigkeiten durch den steilen Anstieg der Anforderungen an Bau- und Ausbauteile problematisch werden. Die Bedeutung bauphysikalischer Zusammenhänge und Kenntnisse sind zwar nicht neu. Sie werden jedoch auf einem bisher nicht gekannten, hohen Niveau normativ festgeschrieben und verbindlich

verlangt. Denken wir nur an die Auflagen rund um den „Baulichen Wärmeschutz“, flankiert von Schallschutz, Einbruchschutz, Brandschutz usw. Wir sind im Europa-Trend auf dem besten Wege, z. B. das Passivhaus zum Standard zu erheben.

„Handwerksmeister sind Vollblut-Techniker“

glaswelt: Weder fertigungstechnisch, noch hinsichtlich des Fachwissens und Könnens sind die Kleinbetriebe dem Technologieschub gewachsen. Wird es aus dieser Sicht bald keine Schreiner-Betriebe mehr geben?

Schneider: Selbst 5-, 8- oder 10-Mann-Betriebe wird es – eher noch vermehrt – geben. Diese Unternehmen verlagern ihren Umsatz

jedoch mehr und mehr auf Zulieferungen und auf Dienstleistungen. Faith Popcorn (USA) sagte kürzlich sehr treffend: „In Zukunft wird alles, was ohne Dienstleistung angeboten wird, nicht mehr laufen.“ Es verändert sich demnach nicht nur die Technik und die Anforderungen an Bauteile, sondern das gesamte geschäftliche, organisatorische Umfeld.

Erfolgreich mit Lizenzpartnerschaft:
die Schreinerei Schneider



Blick in die rationelle Bearbeitung zugelieferter Kanteln und Rohlinge für Fenster und Türen



Firmenchef Schneider freut sich über den Erfolg mit Variotec-Systemen

Bilder: Variotec

glaswelt: Das Handwerksunternehmen Schneider hat den Sprung auf das rettende „High-Tech-Ufer“ geschafft. Mit welcher Strategie?

Schneider: Zu dieser Frage muss man sich zunächst in Erinnerung rufen, dass Handwerksmeister von Hause aus Vollblut-Techniker sind. Sobald jedoch die tägliche Praxis von bauphysikalischer Wissenschaft und von baurechtlichen Regeln durchkreuzt wird, kommen selbst absolvierte Bauingenieure bzw. Betriebswirtschaftler in Bedrängnis. Denn wenn ein Handwerksmeister z. B. eine Statik nachweisen soll oder einen Wärmedurchgangskoeffizienten zu ermit-

Produktion & Montage

teln hat, tut er es üblicherweise in Hektik. Aus dieser Erkenntnis heraus haben wir unsere Strategie entwickelt. In deren Mittelpunkt steht die Arbeitsteilung und das Delegieren von Aufgaben an Spezialisten, bei uns beispielsweise ist das die Firma Variotec.

glaswelt: Für welche speziellen Aufgaben brauchen Sie den zitierten Spezialisten, und mit wem haben Sie daraufhin Ihre zukünftige Position aufgebaut?

Schneider: Der in Normen und Regelwerken festgelegte Zwang, nicht nur eine Leistung zu erfüllen, sondern die geforderten Eigenschaften wie Wärmeschutz, Schall-, Feuer-, Rauch- und Einbruchschutz usw. „amtlich“ nachzuweisen, hätte uns früher überfordert bzw. den Einstieg in High-Tech-Aufträge versperrt. Bereits 1998 haben wir deshalb eine Partnerschaft mit Variotec für die Lieferung von Tür-Rohlingen in Sandwich-Ausführung abgeschlossen. Inzwischen sind diese Zulieferungen auf Fensterrahmen für Passivhaus-Dämmforderungen ausgeweitet. Mit der überlieferten, lamellierten Nurholzkante bleiben wir im Standardbereich noch am Markt. Dämmtechnisch brauchen wir jedoch zunehmend höhere Werte.

„In Zukunft wird alles,
was ohne Dienstleistung
angeboten wird,
nicht mehr laufen“

glaswelt: Und was hat man sich unter einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit vorzustellen, wie gestaltet sich diese, z. B. mit Variotec-Sandwichelemente?

Schneider: Neben dem umfangreichen Lieferprogramm rund um den Bereich „Sandwichelemente“ und Haustür-Rohlinge haben wir die Türen vom System „Thermosafe“ und die passivhaus-zertifizierten Fenstersysteme übernommen. Diese vorgefertigten Teile werden von Variotec ständig weiterentwickelt und verbessert. So ist die Zulieferung schichtverleimter Teile als Voraussetzung für unsere Wettbewerbsfähigkeit inzwischen unentbehrlich geworden.

glaswelt: Sie werden mit den Variotec-Zulieferern somit in die Lage versetzt, Fenster und Türen mit hohen Dicht-, Dämm- und Sicherheitswerten im eigenen Betrieb ganz nach individuellen Kundenwünschen herzustellen. Wie erfolgt hierbei der Eigenschaftsnachweis bzw. die Baumusterprüfung?

Schneider: Die Zulieferung vorgefertigter Sandwichteile ist die eine Variotec-Leistung. Das Zurverfügungstellen von Fertigungs- und Montagehandbüchern sowie Prüfzertifikaten für die einzelnen Systeme ist der andere, ebenso wichtige Bereich, der uns immer häufiger überhaupt erst in die Lage versetzt, an interessanten Aufträgen teilzunehmen. So gesehen ist Variotec für High-Tech-Aufträge unser – nennen wir es einfach mal – „Ingenieurbüro“ plus Teile-Zulieferer. Und das inklusive aller Einbau-, Planungs- und Berechnungshilfen wie z. B. Isothermen für Baukörperanschlüsse usw. So können wir erfolgreich an Architekten- und Planungsgesprächen mitwirken.

glaswelt: Die rohen, schichtverleimten Holzbauteile werden in Ihrem Betrieb bearbeitet und gestaltet. Die Systemprüfung wird jedoch nur anerkannt, wenn Sie „baumustergleich“ gefertigt haben. Bleibt da noch Spielraum für die individuelle Gestaltung?

Schneider: Bei den Fensterkonstruktionen können wir rund um das systemgeprüfte, vorgefertigte Innenleben viel Gestaltungsvarianten einsetzen. So sind wir derzeit einer der wenigen Anbieter von einbruchhemmenden Passivhaus-Fenstern nach WK 2, und in Kürze nach WK 3, einem weiteren Leistungsangebot aus der Entwicklung, über die z. B. Kunststoff-Fenster-Systeme im Passivhaus-Standard nicht verfügen. Zu den geprüften Passivhaus-Fenstern gehören ebenfalls Holz-Alu-Kombinationen mit entsprechend hohen Dämm- und Sicherheitswerten.

Abgestimmt auf die Erwartungen und Ansprüche unserer Kunden und Architekten haben wir – in Zusammenarbeit mit Variotec – ein breites Fenster- und Türenangebot mit Prüfzeugnissen und Zertifikaten in unserem neuen Ausstellungszentrum aufgebaut. So haben wir uns auch in wirtschaftlich schwieriger Zeit erfolgreich auf die Zukunft vorbereitet und eingerichtet. ■



Variotec GmbH & Co. KG
92318 Neumarkt
Tel. (0 91 81) 69 46-0
info@variotec.de
www.variotec.de