

Fenster und Fassaden

Die Regeln des Marktes

Mit einer sanften Landung endete das Jahr 1996 für die deutschen Fenster- und Fassadenhersteller. Das Marktvolumen ging zurück, bleibt aber hoch. Mittel- und langfristig sind die Aussichten günstig. Auf der BAU '97 stellten unsere Betriebe Innovationen vor, mit denen sie neue Märkte erschließen wollen. Diese Chancen können die Hersteller aber nur nutzen, wenn der Staat auf überflüssige Regulierungen verzichtet. Vieles regelt der Markt von selbst, 1996 wurden knapp vier Prozent weniger Fenster als im Vorjahr verkauft. Überkapazitäten, die während eines langen Aufschwungs entstanden, werden Schritt für Schritt abgebaut. Mit 24,5 Mio. abgesetzten Fenstereinheiten bleibt unser Markt aber auf einem hohen Niveau. 1995 war die Spitze eines ununterbrochenen Wachstums seit 1985. In diesem historischen Rekordjahr produzierten rund 85 000 Beschäftigte 25,5 Mio. Fenstereinheiten. Der Umsatz stieg auf 16,7 Mrd. DM. Für 1997 erwarten wir 23,8 Mio. Fenstereinheiten. Damit normalisiert sich der Markt auf einem hohen Niveau. Und im Vergleich zur Bauwirtschaft haben wir wenig Grund zum Klagen. Der entscheidende Einbruch fand 1996 in Westdeutschland statt. Im Westen schrumpfte der Fenster- und Fassadenmarkt um 7,8 Prozent, während er im Osten um 8,2 Prozent wuchs. Die positiven Impulse aus den neuen Bundesländern konnten die Rückgänge in den alten Bundesländern nicht mehr ausgleichen. Erstmals verlief damit die Entwicklung im Westen entgegengesetzt zum Osten. In diesem Jahr wird der ostdeutsche Markt voraussichtlich dem Trend des westdeutschen folgen und erstmals um 0,4 Prozent sinken. Also doch trübe Aussichten für einen Markt, der noch Höhenluft schnuppert? Wer kürzlich die Stände der Fenster- und Fassadenbetriebe auf der BAU '97 besucht hat, wird diese Frage verneinen. Ökologie war ein Schwerpunkt der größten europäischen Baumesse. Unsere mittelständisch geprägte Branche präsentierte viele Innovationen für energie- und kostensparendes Bauen. Wärmedämmung und Montage wurden verbessert. Die Haustechnik wird zunehmend in die Fassade integriert. Auch Photovoltaik und Lichtlenkung öffnen neue Märkte für unsere Hersteller. Im Vergleich zu anderen europäischen Unternehmen sind die leistungsfähigen deutschen Betriebe technologisch führend. Da die Baukonjunktur in anderen Ländern anzieht, ergeben sich Chancen für exportorientierte Unternehmen.



Innovative Fensterbetriebe haben diese neuen Märkte im In- und Ausland fest im Blick. Wenn freier Wettbewerb und Chancengleichheit besteht, werden sich die Leistungsfähigsten durchsetzen. Leider werden unsere Betriebe aber durch bürokratische Regeln behindert und benachteiligt. Selbst öffentliche Stellen halten sich nicht immer strikt an die VOB. Zahlungsbedingungen werden beispielsweise häufig nicht eingehalten. Auch öffentliche Aufträge werden zunehmend über Generalunternehmer vergeben. Ihr Preisdruck und ihre teils unseriösen Geschäftspraktiken zehren die Substanz kleiner und mittlerer Betriebe aus. Die Generalunternehmer profitieren als einzige. Eine neue Studie des Landes Berlin weist nach, daß die GU-Vergabe die Baukosten um durchschnittlich 10 bis 15 Prozent verteuert. Bei einzelnen Aufträgen ist der Einsatz von Generalunternehmern sinnvoll. Öffentliche Aufträge zwischen Generalunternehmer und Subunternehmer müssen aber auf Grundlage der VOB geschlossen werden. Im Bundesbauministerium und anderen Stellen sind wir entsprechend aktiv. Und unseren Mitgliedern bieten wir als Service u. a. spezielle Seminare zur VOB an.

Wie überflüssige bürokratische Regeln das Bauen verteuern, zeigt das Beispiel Ü-Zeichen. Seit dem 1. Oktober 1996 müssen Fenster mit diesem Zeichen gekennzeichnet werden. Es bestehen aber viel zu viele Unklarheiten und Ungereimtheiten. Fensterbauer werden mit unnötigen Prüfungen und Kosten belastet. Eine seriöse Anwendung des Zeichens wird erschwert. Der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. hat deshalb eine Broschüre herausgegeben, die als erster Wegweiser durch den Dschungel des Ü-Zeichens dient. Die Geschäftsstelle sendet die Broschüre gerne an Interessenten zu. „Ü“ ist offenbar die Abkürzung für überflüssig. Wer preiswertes Bauen fördern will, darf gut funktionierende Märkte wie bei Fenstern und Fassaden nicht mit überflüssigen Regeln belasten.

Alfons Schneider
Präsident des Verbandes der Fenster- und
Fassadenhersteller e. V. in Frankfurt/M.