

Stader Glastage:

Kompetenz im Norden

In mehr als 30 Jahren hat sich das Unternehmen Stader Glas auf die Produktion und den Vertrieb von Isolierglas spezialisiert. Innovativ zeigt sich das Unternehmen nicht nur in der Herstellung seiner Produkte, sondern auch im Umgang mit seinen Partnern. Seit einigen Jahren veranstaltet das Unternehmen die Stader Glastage. Mit Fachvorträgen und einem Blick hinter die Kulissen erhalten die Handwerkspartner die Möglichkeit, sich in Sachen Glas fortzubilden.

In diesem Jahr waren als Referenten hochkarätige Branchenexperten ins niedersächsische Stade gekommen: Dipl.-Ing. Eberhard Achenbach, Jürgen Halbmeier sowie Rainer Walk.

Zur Eröffnung der Glastage begrüßte Jürgen Lingner, Geschäftsführer von Stader Glas, herzlich die versammelten Gäste und gab eine kurze Einführung über das Vortragsprogramm und die Redner.

Als erster Referent sprach Rainer Walk, Leiter der Strategischen Kommunikation von Interpane und seit kurzem auch Koordinator der Initiative „Energiesparen mit Glas“. Die Schwerpunkte seines Vortrags lagen in der geplanten Energieeinsparverordnung (EnEV) und ihren Folgen sowie der Entwicklung und Neugewichtung von Arbeitsfeldern im Baumarkt.

„Energetisch wirkungsvolle Fenster tragen nicht nur zu einem höheren Wohnkomfort bei, sie senken auch die Betriebskosten“, betonte Walk und wies darauf hin, daß diese Kosten in naher Zukunft einer staatlichen Rechtfertigungspflicht unterlägen. „Diese Informationen müßten aber die Handwerker vor Ort an ihre Kunden herantragen.“

Rückläufige Zahlen bei Neubauten und Baugenehmigungsverfahren machen laut Walk eine Neuausrichtung der Marktstrategien notwendig. Insgesamt werde weniger Geld für private Bauvorhaben investiert, die Neubaufinanzierungen hätten im letzten Jahr um etwa 40 Prozent abgenommen. Der Fenster- und Glasmarkt gerate zunehmend in den Sog der Baukrise, wobei der Objektbereich nach wie vor belebend wirke. Auch die Tendenz in der Altbaurenovierung, die immer eine wichtige Rolle gespielt habe, sei rückläufig. Aus dieser Situation heraus sei es notwendig, neue Geschäftsfelder zu erschließen, so Walk.

„Serviceleistungen der Handwerker, wie das Nachrüsten von Fenstern, bringen hier neue Potentiale“, versicherte er dem Publikum.

Chancen nutzen

Die Bundesregierung wolle in den nächsten fünf Jahren 2 Mrd. Mark zur Verfügung stellen, um den CO₂-Ausstoß zu vermindern.

Dieses Geld könne auch für den Austausch der Verglasung eingesetzt werden. Und hier seien die Glaser gefragt, die als Fachleute beurteilen könnten, ob Fenster noch den Standards entsprächen oder ob sie ausgetauscht werden müßten. Im Service- und Modernisierungsbereich sei ein gewaltiges Energieeinsparpotential zu sehen und für die Glasbranche ein großer Markt. Die Nachfrage nach entsprechenden Bauteilen sei nach staatlichen Energieverordnungen jeweils stark angestiegen, und im Hinblick auf die neue EnEV sei ähnliches zu erwarten. Nach der neuen Verordnung werde bei Neubauten ein Energiepaß obligatorisch gefordert, der die Energiebilanz des jeweiligen Gebäudes ausweist. Dasselbe gelte dann auch für Altbauten, bei denen das beheizte Gebäudevolumen um 50 Prozent vergrößert würde oder wesentliche Veränderungen bei der



Trotz vieler Zahlen- und Rechenbeispiele brachte Eberhard Achenbach die Anwesenden auch zum Schmunzeln

Gebäudehülle, zusätzlich zur Erneuerung der Heizungsanlage, durchgeführt würden. Gesetzlich vorgeschrieben sei hier der Austausch von Heizkesseln, die vor 1978 installiert wurden. Staatliche Fördermaßnahmen stünden zwar für die energetische Optimierung von Gebäuden zur Verfügung, ob Wohnungsbesitzer nach dem Austausch einer Heizanlage noch Geld für Fenster bereitstellen könnten, sei eine andere Frage. Hier lägen für das Handwerk Chancen, auf potentielle Kunden zuzugehen und sie von den Vorteilen der Fenstererneuerung zu überzeugen. Walk verwies hier auf die Initiative „Energiesparen mit Glas“, die das Handwerk bei diesen Bemühungen tatkräftig unterstützen will.

Entwicklung der Branche

Im Anschluß sprach Eberhard Achenbach, Sachverständiger für Glas, über die neue Produktnorm, den Schallschutz und Absturzsicherungen mit

Glas. Er ergänzte die Diskussion über die neue EnEV anhand von Beispielen aus der Praxis.

Doch bevor sich Achenbach den technischen Themen im Detail widmete, spannte er einen Bogen von der Entwicklung der Fensterbranche: ab Anfang der 90er Jahre, über die momentane Branchenlage hin zu Möglichkeiten, die er in der Zukunft sieht. „Das traditionelle Fenster bleibt uns erhalten“, prognostizierte Achenbach. „Es gibt zwar schon heute computergesteuerte Lüftungssysteme, die dem Nutzer jegliche Entscheidung abnehmen, in der Breite werden sich diese aber nicht durchsetzen.“ Dagegen prognostizierte er den baldigen Wechsel von der traditionellen, mechanischen Beschlagtechnik hin zu sensorisch gesteuerten Systemen, deren Öffnungsmechanismen ähnlich wie im Automobilbereich funktionieren, vergleichbar etwa elektrischen Fensterhebern. In diesem Zusammenhang brachte sei-

ne lebhaft dargestellte Aufzählung der drei Kundentypen die Anwesenden zum Schmunzeln. Laut Achenbach gibt es drei Arten von Kunden:

- den positiven Kunden
- den negativen Kunden
- den phlegmatischen Kunden.

Den ersten Typus hob er deshalb hervor, da dieser Kunde offen für Neuerungen sei und auch bereit sei, mehr Geld für höherwertige Produkte auszugeben. Wenn der Glaser mit diesem Kunden rede und ihn detailliert informiere, habe er die besten Aussichten, neuartige Produkte zu verkaufen.

Zum Nachdenken regten dann Achenbachs weitere Ausführungen zu Ursachen von Reklamationen an. Hier spielten zu 80 Prozent ästhetische Einschränkungen eine Rolle. Technik (k-Wert) oder Preis sei zweitrangig. Seiner Ansicht nach redeten die Glasbranche und der Kunde aneinander vorbei.

Kenntnis der Vorschriften

Als weiteren Punkt behandelte der Sachverständige die Probleme, die sich aus einer ungenauen oder falschen Auslegung von Vorschriften und Regelungen durch Glashersteller und Fensterbauer ergäben. „Ein Fenster, das mit einem k-Wert von $1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$ geliefert wird, muß auch in eingebautem Zustand diesen Wert genau erreichen, ungeachtet der Einbaugegebenheiten“, erläuterte Achenbach. „Geringfügige Verschlechterungen werden vor Gericht nicht akzeptiert werden. Verwenden Sie besser einen K-Wert von ca. $1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$, das läßt Schwankungen zu und bewahrt Sie vor Ärger.“ Er verwies darauf, daß die Zusicherung von Material- oder Bauteileigenschaften, ohne vorherige Nachweise, massive Schwierigkeiten für Firmen bis hin zum Konkurs verursachen könnten. Definitive Zusicherungen sollten nur gemacht werden,

wenn diese über Einzelnachweis oder anerkannte Technische Regeln zu belegen seien.

Auch die weiteren Themen wie die EnEV, die Produktnorm, Schallschutz oder Absturzsicherheit besprach Achenbach eingehend. Trotz der teilweise eher trockenen Inhalte fesselte er die Anwesenden mit seinen lebendigen Ausführungen. Die Theorie untermauerte er immer wieder mit anschaulichen Beispielen aus seinem Berufsalltag als staatlich vereidigter Sachverständiger. Und spontane Zwischenfragen aus dem Publikum, wie die Frage, was eigentlich der Niedrigenergiehausstandard bedeute, beantwortete er differenziert und sachkundig. „Alles, was 30 Prozent unter den gesetzlichen Vorgaben liegt, entspricht diesem Standard“, lautete seine Antwort.

Produktneuheiten

Am zweiten Veranstaltungstag informierte Jürgen Halbmeier, der Leiter von Produktion, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei Sanco, über neue Produkte des Unternehmens.

Er stellte das neue Verschattungssystem „Screenline“ vor, ein Jalousie-System, das geschützt im Scheibenzwischenraum einer Isolierglaseinheit liegt. Das System leistet gleichzeitig Sonnen- und Blendschutz und ist wartungsfrei. Um den hermetischen Abschluß des Isolierglases zu gewährleisten, wurde auf Bohrungen durch das Glas verzichtet. Stattdessen werden die Lamellen mit Hilfe eines Magnetsystems bewegt, was Halbmeier an einem Modell zeigte.

Im zweiten Teil seines Vortrags erläuterte er verschiedene Aspekte zu Wärmedämmung, Schallschutz und Sonnenschutz.

Am Beispiel der „Sanco Plus Neutral“-Gläser demonstrierte er die Wirkungsweise von Wärmedämm-Isolierglas, die im Magnetronverfahren beschichtet werden. Bei diesem Verfahren werden Metall- oder Metalloxidschichten auf die Glasscheibe aufgetragen, die eine geringe Wärmeabstrahlung bewirken, dabei aber farbneutral sind.

Auf großes Interesse stießen die Isoliergläser, die verschiedene Aspekte



Jürgen Halbmeier demonstrierte die Folgen der neuen Schallschutztablette anhand von Beispielen

wie Sicherheit, Schall-, Sonnen- oder Wärmeschutz miteinander verbinden. Als Beispiele nannte er „Sanco Safe 3“, ein Sicherheitsglas mit guter Wärmedämmung, oder „Sanco Top 3“, ein Multifunktionsglas, das darüber hinaus noch guten Schallschutz gewährleistet.

Zum Thema Schallschutz demonstrierte Halbmeier an Rechenbeispielen den Umgang mit der neuen DIN 4109, Beiblatt 1, Tabelle 40. Er vergewärtigte für die Anwesenden die Folgen der neuen Version, deren Veränderungen nicht unerheblich seien (siehe hierzu GLASWELT 3/2001, Seite 54).

Halbmeier wies darauf hin, daß die Änderungen der DIN noch nicht spruchreif seien und daß die Unter-

nehmen ihre Einspruchsfrist nutzen sollten. Seiner Ansicht nach sei es wichtig, aufkommende Fragen branchenweit zu lösen. Die Firmen müssen ihr Know-how und ihre Ideen bündeln und bei neuen gesetzlichen Regelungen einbringen. „Realitätsnähe und Machbarkeit müssen bei Erlassen gewährleistet sein“, so Halbmeier.

Vielfalt als Markenzeichen

Im Anschluß an die Veranstaltung hatten die Anwesenden die Möglichkeit, mit der Firmenleitung und den Referenten offene Fragen zu besprechen. Auf die Frage, was das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens sei, antwortete Jürgen Lingner: „Wir sind ein Unternehmen, das ein großes Betätigungsspektrum aufweist, und auf Veränderungen am Markt sehr flexibel reagieren kann. Man kann sagen, daß die Vielfalt unser Markenzeichen ist.“ Dazu ergänzte Günther Risch, der Verkaufsleiter von SG: „Wir besitzen das Know-how, das uns befähigt, neue Wirkungsbereiche zu erschließen und Marktnischen zu finden, wie etwa bei Structural Glazing oder der Herstellung von farbigen Kunststoffenstern.“ Weitere Punkte der erfolgreichen Firmenaktivitäten seien der gute Kontakt zu Kunden und Partnern sowie die Personalpflege. „Unsere Mitarbeiter sind unser Kapital. Nur durch gut geschultes Personal ist es möglich, den heutigen Marktanforderungen gerecht zu werden“, schloß Jürgen Lingner das Gespräch.

Matthias Rehberger

Das starke Führungstrio von Stader Glas: Joachim Asche, Innendienst, Jürgen Lingner, Geschäftsführer und Günther Risch, Verkauf
Bilder: Rehberger

