

Fensterhersteller der Sikkens-Erfa-Gruppe diskutieren Holzfenster-Situation:

# Erfahrungsaustausch über die Landesgrenzen hinaus

Jürgen Estrich

*Je nach Aktualität und Bedarf führt die Sikkens-Erfa-Gruppe, ein Zusammenschluß namhafter Fensterhersteller, Informationsveranstaltungen für ihre Mitglieder durch. Ein zweitägiger Erfahrungsaustausch, zu dem Akzo Nobel im Frühjahr in die Niederlande eingeladen hatte, stand ganz im Zeichen der europäischen Marktsituation von Holzfenstern.*

Bedarf, Nachfrage, Marktanteil und Technologie, aber auch Normen und Vorschriften sind in den 15 EU-Ländern sehr unterschiedlich. Um die Bedingungen von niederländischen Betrieben kennenzulernen, waren deutsche Fensterbauer der Einladung von Akzo Nobel gefolgt.

Nach der Ankunft im Sikkens-Werk in Sassenheim, unweit von Amsterdam, begrüßte Verkaufsleiter Andreas Lühring und Marketingmanager Kees den Elzen ihre Gäste. Die Erfa-Mitglieder erwartete in Sassenheim Fachvorträge, Besichtigungen und Diskussionen.

Nach der Begrüßung ging es dann auch gleich zur Sache: Die Entwicklung des Holzfenstermarkts wurde am Beispiel Deutschland im Vergleich zu den Niederlanden kritisch betrachtet. Die Marktanteile unterscheiden sich schon in diesen, wirtschaftlich sehr eng verbundenen Ländern. Zum Teil noch wesentlich größer fallen die Bedarfs- und Produktionszahlen in den anderen EU-Ländern aus. Die Konsequenzen dieser Entwicklung zeichnen sich immer deutlicher ab: der Wettbewerb bewegt sich heute über die Landesgrenzen hinweg.

Wichtig ist dabei die Kenntnis der jeweiligen, landesspezifischen Baugepflogenheiten. Zu diesem Zweck wurde deshalb eine Baustelle vor Ort besichtigt. Hier wurden gerade typische holländische Holzfenster eingebaut, die aus einem namhaften holländischen Fensterbaubetrieb stammten, der am nächsten Tag besucht werden sollte.

Die unterschiedliche Bauweise der holländischen Fenster wurde auf der Baustelle lebhaft und kritisch diskutiert. Dabei ging es auch um die Frage, ob eine Europäische Normung eine allmähliche Angleichung der nationalen Konstruktionen und Ausführungen schaffen werde. Am Beispiel Niederlande wurde demonstriert, daß die landesspezifischen Bauweisen und die begleitenden nationalen Normen nicht uniformiert werden können und daß es auch weiterhin Unterschiede in Normen und Regelwerken geben wird. Die EU-Normen beschränken sich konsequenterweise auf Anforderungen Funktionen und Prüfverfahren als Nachweis der „Eignung für den betreffenden Zweck“. Die Gebrauchstauglichkeit – und nicht das konstruktive Detail – setzen zukünftig die Bewertungs-Maßstäbe.

Auch am zweiten Tag waren die Teilnehmer gut motiviert, es stand die Besichtigung von zwei Fensterbaubetrieben auf dem Programm. Am Vormittag wurde die Fenster- und Holzfabrik „Timmerfabriek Riesen B.V.“ in der Provinz Overijssel besichtigt. Hier wurde besonders das Markenfenster „Topskill“ begutachtet.

Am Nachmittag wurde der zweite Betrieb, die Firma „Nijhuis Toelevering B.V.“ besichtigt. Besitzer Nijhuis führte die Gäste persönlich durch sein Unternehmen. Auch hier wurden die Konstruktionen und die Betriebsabläufe sehr anschaulich präsentiert und in anschließenden Diskussionen mit deutschen Strategien verglichen. Es wurde wieder deutlich, daß jedes Land seine eigenen Konstruktionen in den Europa-Markt einbringen wird.

Zwischen den praxisnahen Programmpunkten standen kurze, zum jeweiligen Thema passende Vorstellungen von Oberflächen-Techniken auf der Tagesordnung. An diesem Punkt trafen die Probleme und Interessen der beiden Länder wieder eng zusammen. Es gehe hier, wie überall in Europa, um die Aufwertung des Holzfensters, darüber waren sich Niederländer und Deutsche einig.



*Die Mitglieder der Erfa-Gruppe begutachten den Fenstereinbau auf einer niederländischen Baustelle*

*Arbeitsweise  
in einem  
niederländischen  
Fensterbaubetrieb.  
Konstruktionen und  
Betriebsabläufe  
wurden vor Ort  
diskutiert und  
verglichen*



### *Positives Feedback*

Den Erfahrungsaustausch über die Landesgrenzen hinweg beurteilten alle Beteiligten durchweg positiv. Die deutschen Besucher bedankten sich herzlich bei ihren Gastgebern und luden diese im Gegenzug nach Deutschland ein. Der Austausch bot interessante, neue Aspekte und vor allem ein geschärftes Bewußtsein, daß in Zukunft ein neues Vertrauen in das Holzfenster aufgebaut werden muß.

So kann die Auftragsabwicklung nicht nur im Wettbewerb, sondern auch in kollegialer Nachbarschaft stattfinden. Dazu hat Sikkens ein eigenes Konzept entwickelt. □