

Neue Strategie zur Aufwertung von Holzfenstern:

## 10 Jahre Oberflächen-Garantie

Außenbauteile aus Holz liegen derzeit noch im Schatten der sonstigen Holzkonjunktur im gesamten Bau und Ausbau. Über die Gründe der sinkenden Marktanteile hat man sich im Hause eines der führenden Lackhersteller Gedanken gemacht. In Zusammenarbeit mit Fensterbaufachbetrieben, mit Anwendungstechnikern, Bauplanern und Architekten sowie Zubehörherstellern entstand ein Konzept für das neue Markenprodukt: „Sikkens Longlife-Fenster“. Wie der treffende Name aussagt, geht es um ein langes Holz-Fenster-Leben. Im Hause Sikkens wurde die Aufwertung des Ansehens des Holzfensters in Fachkreisen und in der Öffentlichkeit zur Chefsache erklärt mit dem Ziel, die Marktanteile wieder auf das wertgerechte Niveau zu bringen.

### Zertifizierungs-Konzept

Die Struktur der Holzfensterbetriebe gibt am besten Antwort auf die Frage, warum Holzfenster und Fassadenelemente aus Holz einen besonders starken Rückgang in Alt- und Neubau zu verzeichnen haben. Während Verarbeiter von Profilsystemen grundsätzlich zu einer Partnerkooperation gehören, sind Holzfenster-Hersteller für die Lösung von Aufgaben und Problemen allein verantwortlich.

Jeder Holzfensterbetrieb in Deutschland ist ein Individualist. So ist es verständlich, daß technische Normen und Regelwerke zwar bekannt sind; das Umsetzen in geeignete Fenster, Türen und Außenbauteile wird jedoch nach eigenen Erfahrungen und Gepflogenheiten und zu ebenso individuellen Preisen vorgenommen. Holzfenster sind durch die deutsche



Mit dem „Longlife-Imageprospekt“ zum Kunden: Garantiert schöne Holzfenster

Normung zwar auch zu Systemen geworden. Die norm- und werkzeugabgestimmten Konstruktionen werden bisher jedoch nicht als systemgeprüfte Elemente durch Fertigungsgemeinschaften auf den Markt gebracht.

Diese typisch deutsche Holzfenster-Mentalität kann von interessierten Betrieben durch den Einstieg in die „Longlife-Lizenzgemeinschaft“ im positiven Sinne geändert werden. Mit dem Ziel, das Holzfenster in seinem Ansehen und in seiner Wertanererkennung wieder auf ein höheres Niveau zu bringen, wurde durch die Firma Akzo Nobel Deco GmbH das Kooperations- und Vertragsmodell zur Herstellung von „Sikkens Longlife-Fenstern“ erarbeitet und in diesen Tagen auf den Weg gebracht.

### Ausgangspunkt Oberflächenbehandlung

Im Mittelpunkt steht die Garantie-zusicherung für die Oberflächenbeschichtung der Firma Akzo Nobel Deco GmbH an die „Sikkens Longlife-Partner“. Aufgrund der zurückliegenden Erfahrungen ist es sinnvoll,

die Oberflächenbehandlung zum Ausgangspunkt der angestrebten Aufwertung des ganzen Bauteils zu machen. Das bedeutet jedoch gleichzeitig, daß nicht die Lackbeschichtung für sich allein, sondern das Bauteil in seiner Ganzheit so beschaffen und behandelt sein muß, daß die Beschichtung für die Garantielaufzeit und länger funktionstüchtig bleibt.

Auf den ersten Blick erscheint dieses Konzept problematisch, weil es die Erfüllung eines relativ umfangreichen Pflichtenkatalogs voraussetzt. Fenster und Außenbauteile bestehen bekanntlich aus besonders vielen, sehr unterschiedlichen Einzelteilen und kritischen Konstruktionsdetails. Das Aufeinanderabstimmen bereitet – wie die tägliche Praxis beweist – immer noch große Schwierigkeiten. Um die damit verbundene Unsicherheit mit den bekannten Folgen bei Früh- und Bauschäden abzubauen, setzt das „Longlife-Konzept“ genau an dieser Stelle an.

### Vertragliche Vereinbarungen delegieren Pflichten und Rechte

Chemischer Holzschutz und Beschichtungssysteme können immer nur so gut funktionieren und so lange halten, wie der Untergrund und der gesamte Unterbau die Voraussetzungen dafür schaffen. Die „Longlife-Vertragsbestandteile“ legen deshalb fest, welche Einzelheiten bei der Konstruktion, beim Zubehör und während der Verarbeitung zu beachten sind. Im wesentlichen handelt es sich hierbei um Normen, Richtlinien und Vorschriften aus dem geltenden Baurecht. Das „Sikkens Longlife-Kooperations- und Vertragsmodell“ geht jedoch in Details weiter als zum Beispiel RAL-Güterichtlinien oder ISO 9000.

Der „Longlife-Lizenznehmer“ bekommt z. B. die Pflicht, die baulichen Voraussetzungen für die Garantie-Zusicherung vor Auftragserteilung zu prüfen. Nach einer „Objekt-Checkliste“, die u. a. Bestandteil der vertraglichen Vereinbarungen ist, überprüft der „Longlife-Fensterbetrieb“, wie stark die Bauteile aufgrund der baulichen Situation während der Nutzungsdauer belastet werden. Hier wird z. B. kontrolliert, ob die Elemente fassadenbündig oder zurückgesetzt in der Laibung eingebaut werden, welche Himmelsrichtung, welche Einbauhöhe und welches Klima zu verkräften sind.

Sofern es möglich ist, wird versucht, die Außenbauteile baulich geschützt in die Fassade einzuplanen. Wenn bei Altbauten z. B. die Einbauart nicht verändert werden kann, wird

die Garantiezusage entsprechend den erforderlichen Ausbesserungsarbeiten während der Garantiezeit korrigiert. Die optimale Voraussetzung für die Schaffung einer 10jährigen Garantie auf die Oberfläche beginnt somit in der ersten Planungs- und Bauphase.

Das „Longlife-Fenster“ mit seiner 10 Jahres-Garantie basiert nicht etwa auf der Entwicklung eines neuen revolutionierenden Lacksystems. Der Lack allein kann die Langzeithaltbarkeit nicht allein bewerkstelligen. Es gehören dazu zahlreiche Kontroll- und Beratungsaufgaben, die bisher von den Holzfenster-Herstellern so gut wie nicht gelöst wurden, obwohl sie im Schadensfall dafür in die Verantwortung gezogen werden.

### Service, Wartung und Pflege

Nach der Montage, Bauabnahme und Nutzungsübernahme durch den Auftragnehmer beginnt die Garantiezeit. Ein weiterer Bestandteil der „Longlife-Zertifizierung“ ist der Abschluß eines „Objekt-Service-Vertrags“ (OSV). Der Kunde bekommt eine Service-Checkliste für die Durchführung genauer festgelegter Pflege- und Instandsetzungsarbeiten. Diese sind durch Unterschrift zu bestätigen, weil sie ein wichtiger Bestandteil der Garantie sind.

Sowohl das „Longlife-Serviceheft“ als auch die Pflegeanleitung werden unter dem Gesichtspunkt der Sorgfaltspflicht in die Garantiezusicherung einbezogen. In der augenblicklichen Praxis vermeidet der Auftragnehmer üblicherweise den Hinweis auf Aus-



Nur ausgewählte, zertifizierte Holzfenster-Betriebe führen das Zeichen für eine 10-Jahres-Garantie

besserungs- und Nachanstriche. Auch Wartungsverträge werden möglichst vermieden, um nicht auf laufende Kosten aufmerksam zu machen. Diese Strategie hat sich jedoch negativ auf die Bewertung von Holzfenstern ausgewirkt.

### Lizenznehmerbetriebe werden kontrolliert und zertifiziert

Im Mittelpunkt der „Longlife-Fenster-Garantie“ stehen die Fensterbaubetriebe. Die Fertigung wird zunächst in Anlehnung an die RAL-Güterichtlinien RAL RG 242/1 „Holzfenster“ auf den neuesten Stand der Fertigungstechnik eingerichtet. Vom Zuschnitt bis zum Endlager sind Voraussetzungen für die Garantiegewährleistung zu beachten.

Die Bearbeitungsgenauigkeit und Qualität der Verarbeitung wird im Rahmen einer eingerichteten Selbstkontrolle und durch Fremdüberwachung begleitet. Diese Kontrollen bilden die Grundlage dafür, daß die Normen und Technischen Regelwerke eingehalten werden mit dem Ziel, während der Bearbeitung alte Voraussetzungen für eine fachgerechte Ober-



Mit dem „Longlife-Serviceheft“ wird jedes Holzfenster als Markenprodukt in der Garantiezeit (auf Wunsch auch darüber hinaus) betreut und zuverlässig gepflegt

flächenbehandlung mit Langzeithaltbarkeit auf die Holzteile aufzubringen. Für die Auswahl der geeigneten Beschichtungssysteme stehen für die Lackierung von Neufenstern und für die Instandsetzungsanstriche genaue Leistungsverzeichnisse zur Verfügung

### *Wettbewerbs- und Marktvorteile*

Die Lizenz- und Vertragsunterlagen beinhalten für den „Longlife-Fensterhersteller“ nicht nur baurechtliche

Pflichtzuweisungen im Zusammenhang mit der Garantiezusicherung. Mit den verschiedenen Verträgen und Arbeitspapieren werden Unsicherheiten während der gesamten Auftragsabwicklung auf ein Mindestmaß reduziert. Insofern sind die Lizenz- und Vertragsunterlagen ein wichtiges, allumfassendes Arbeits- und Begleitkonzept mit hohem Informationswert.

In der Praxis bedeutet dies: „Longlife-Betriebe“ arbeiten nicht mehr isoliert. Sie werden betreut, wenn es

um Problemlösungen, Funktionsnachweise oder Fertigungsprobleme geht. So ist die angestrebte Aufwertung des Holzfensters über eine konsequente Qualitätskontrolle und -sicherung, und durch die Schaffung eines zugkräftigen Markennamens auf den Weg gebracht. *Jürgen Estrich*

---

Sikkens GmbH  
31515 Wunstorf  
Tel. (0 50 31) 96 10  
[www.sikkens.de](http://www.sikkens.de)