

Ausblick auf die Fenstermarktsituation im Jahr 2003:

Wohin geht die Branche?

Die Aussichten zum Jahreswechsel 2002/2003 für den Fensterbau sind offensichtlich besser, als in den Reihen der Fenster- und Türenbaubetriebe vermutet wird. Der große Aufschwung wird 2003 wohl noch nicht einsetzen. Es zeichnen sich jedoch Konturen veränderter, sehr interessanter Auftrags-Strukturen ab. GLASWELT-Redakteur Matthias Rehberger unterhielt sich mit Dipl.-Ing. Jürgen Estrich, dem ehemaligen Leiter des iBAT (Institut für Betriebs- und Arbeitstechnik des Tischlerhandwerks, Hannover), über die Hintergründe einer erkennbaren Konsolidierung der Fensterbranche.

GLASWELT: Die Neubautätigkeit in allen drei Bausparten ist weiterhin rückläufig. Die Renovierung des Baubestandes hinkt hinter den Erwartungen erheblich zurück. Vor dem Hintergrund solcher Tendenzen stehen Nachrichten einer Konjunkturbesserung eher fragwürdig im Raum.

Estrich: In keinem EU-Land klammern sich Fenster- und Türenbau-Unternehmen derart starr an Statistiken, wie das wieder einmal in der Bundesrepublik getan wird. „Wieder einmal“ bezieht sich dabei auf die Tatsache, daß wir immerhin mitten in der vierten Nachkriegsrezession stecken. Allerdings mit dem Unterschied, daß viel mehr als ein üblicher Crash in unserem Land – aber ebenso in Nachbarländern – stattfindet. Ganze, langjährig überlieferte Strukturen und Traditionen gehen kaputt. Es werden neue, zum Teil ganz andere Aufgaben am Bau und im Ausbau gestellt. Entsprechend anders wird auch das Angebot aussehen müssen. Genau an diesem Punkt, und nicht allein an den Statistiken, setzt die Problematik im deutschen Fensterbau an.



Der ehemalige iBAT Leiter Dipl.-Ing. Jürgen Estrich Bild: Rehberger

GLASWELT: Trotzdem geben Daten über Bedarf, Nachfrage und Kapazitäten mengenmäßig, und damit nach unserer Meinung realistisch, Auskunft über die Situation. Wie viele Fenster und Türen wurden 2002 in bundesdeutsche Bauten eingesetzt, und wie viele werden es 2003 sein?

Estrich: Das Jahr 2002 wurde an seinem Anfang als das „Jahr der Tränen“ für die Bautätigkeit prognostiziert. Während 1996: 25,4 Mio. Fenster und 3,2 Mio. Außentüren zu 40 Prozent in Neubauten und 60 Prozent in Altbauten hierzulande eingesetzt wurden, sind im abgelaufenen Jahr 2002 gerade noch 15,8 bis 16,0 Mio. Fenster und 1,8 Mio. Außentüren ihrer Nutzung übergeben worden. Allerdings inzwischen zu einem Viertel in Neu- und drei Vierteln in Altbauten. Die Frage nach den statistischen Daten ist vorrangig, weil u. a. das Verhältnis Neu- zu Altbau einen wichtigen Hinweis auf den erwähnten Wandel liefert.

GLASWELT: Der Ausblick mit Hoffnung auf bessere Zeiten basiert nicht auf der Quantität. Wo aber schlummern Chancen für eine Minderung von Firmenzusammenbrüchen?

Estrich: Die erdrückenden Überkapazitäten sind noch lange nicht abgebaut. Der Wettbewerb und der Preiskampf werden aus dieser Quelle noch einige Jahre gespeist. Hinzu kommt der unveränderte Wettbewerbsdruck aus dem europäischen Ausland. Noch werden nach groben Schätzungen von den 15,0 Mio. Fenstern, die 2003 erwartet werden, etwa 20 Prozent = 3,0 Mio. Fenster nicht in deutschen Betrieben gebaut. Das wäre kein Negativum, wenn zugleich ebenso viele Fenster „Made in Germany“ ins europäische Umfeld über die Grenze fließen würden. Der Export ist jedoch erheblich geringer als der Import: Die Außenhandelsbilanz muß wieder positiver werden.

„In der Baubranche werden zukünftig neue, zum Teil ganz andere Anforderungen gestellt als bisher.“

GLASWELT: Das bedeutet die deutschen Fensterbauer müssen den Handelsfluß umkehren: Es müssen mehr deutsche Fenster ins Ausland geliefert werden. Sind die deutschen Fensterhersteller aber darauf eingerichtet?

Estrich: Zu wenig! Nicht etwa weil deutsche Fenster technisch und funktional weniger taugen als anderswo hergestellte. Aber die Kollegen im Ausland haben aufgeholt und setzen an, uns zu überholen. Hierzulande hemmt die Normhörigkeit die notwendige Kreativität. Die Europa-Normung öffnet indes die Konstruktionsfreiheit mit der „Funktionalen Leistungsbeschreibung“. Die zukünftige Bauvergabe basiert nicht mehr auf Detailbeschreibungen. Es werden statt dessen Eigenschaften – sogenannte Leistungsmerkmale – gefordert. Die konstruktive Lösung, die zur Erfüllung dieser Funktionen führt (Wärme-, Schalleinbruchschutz usw.), ist dem Anbieter frei überlassen.

GLASWELT: Für findige, ideenreiche Fensterbauer ein großartiger Ausblick. Die Aufträge bekommt also derjenige, der es am besten kann. Leider steht diesem Anspruch die Tatsache im Wege, daß die deutsche Arbeit immer noch die teuerste im internationalen Vergleich ist. Gibt es dafür einen positiven Ausblick?

„In Deutschland hemmt die Normhörigkeit die notwendige Kreativität.“

Estrich: Die notwendige Hilfe kommt leider nicht aus dem politischen Lager. Das erfolgreiche Fenster hat die schwere Aufgabe, im Preis mitzuhalten und obendrein in den Funktionen sehr hohe Anforderungen zu erfüllen. So abwegig es anmutet: In diesem Spagat liegt eine Chance, die bedauerlicherweise von denjenigen Unternehmen noch nicht erkannt wird, die für diese Aufgabe prädestiniert sind. Gemeint sind die Fensterbau-Mittelständler, also die Handwerksbetriebe. Wenn die Normenstarre abgeschüttelt und der vorhandene Entwicklungsgeist wieder aktiviert ist, dann kann das Fenster „Made in Germany“ wieder seine einstige Führungsrolle zurückerobern.

GLASWELT: Keine ganz leichte Aufgabe in diesem lahmenden Markt. Dazu müßte die augenblickliche Investitions-Zurückhaltung im produzierenden Bereich abgebaut werden. Wer nicht investiert, hat keine Zukunft. Auf der anderen Seite muß der Umsatz stimmen. Was sollte dafür anders gemacht werden?

Estrich: Daß Fenster im konstruktiven Detail alternativ hergestellt werden können, beweisen nicht nur die ausländischen Fenster-Kreationen. Ein Blick in die Flut von „Passivhaus-tauglichen“ Außenbauteilen gibt aufschlußreiche Hinweise. Leider bewegt sich diese, sehr aufwendige Entwicklung auf einer schmalen Auftragsspur. Viel richtiger ist es, die ungelösten Kernaufgaben für Niedrigenergie-Häuser nach der EnEV 2002 zum Geschäft der Zukunft zu machen. Die üblichen Entwicklungen drohen im Wärmedämm-Marathon zu verenden: Der Schall- und Einbruchschutz sind z. B. Funktionen, die sträflich vernachlässigt werden. Fenster sind eben nicht nur deshalb gut, weil sie pottdicht und hochwärmedämmend sind, sondern weil sie ganzheitliche Aufgaben zur Rückgewinnung des Wohnwertes im Raum erfüllen. Nicht der Fertigungsaufwand prägt den Preis, sondern der Fenster-Nutzungswert.

„Kein Fensterauftrag darf in Zukunft mit der Bezahlung abgeschlossen sein. Der enge Kontakt zum Kunden ist schließlich das größte Betriebs-Kapital.“

GLASWELT: Was bedeutet das in der Praxis?

Estrich: Jener Fenstermacher, der z. B. die nicht manipulierbare, natürliche, bedarfsgerecht regelnde Lüftung am Fenster „erfindet“, wird Gewinner sein. Diese und weitere zwingende Lösungen braucht die Branche. Die Betriebe des Fensterbau-Handwerks brauchen darüber hinaus bessere Kundenkontakte, die in erster Linie aus der Bereitschaft zur Dienstleistung und Kundenbetreuung entstehen. Kein Fensterauftrag darf in Zukunft mit der Bezahlung abgeschlossen sein. Der Kontakt zu Architekten, Bauplaner und Privatkunden ist schließlich das größte Betriebs-Kapital. So gesehen geht das mittelständische Fensterbaugewerbe in eine neue Epoche. Nicht die Masse, sondern der hohe Gebrauchswert, nicht das Streckengeschäft, sondern der Wartungsvertrag und der Service bestimmen den Erfolg.

GLASWELT: Herr Estrich wir bedanken uns für das Gespräch. □