

Ertragschancen und Wettbewerbsvorteile für Fensterbauer Gut besuchte BPH-Regionalveranstaltung lotete Möglichkeiten aus

Das regionale „Innovationsforum“ des Bundesverbandes ProHolzfenster e.V. (BPH) Ende Juni beim Gastgeber Weinig AG kam hervorragend an. Aktuelle Themen, hochinteressant für jeden Fensterbauer, und eine Führung durchs Unternehmen lockten rund 50 Teilnehmer nach Tauberbischofsheim.



Themen, die Fensterbauer weiterbringen präsentiert der Bundesverband ProHolzfenster e.V. in seinen regionalen Veranstaltungen – hier bei der Weinig AG in Tauberbischofsheim.

„In unseren Regionalveranstaltungen, die wir nach längerer Pause wiederaufleben lassen, möchten wir unseren Mitgliedern konkreten Nutzen bieten“, sagte BPH-Geschäftsführer Heinz Blumenstein. Die halbtägige Veranstaltung bot deshalb ganz unterschiedliche Anregungen, wie sich Fensterhersteller in einem umkämpften Markt erfolgreich positionieren können.

„Zertifizierter Betrieb“ – Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

Die Produktkettenzertifizierung ist Fakt: Wer sich an öffentlichen Ausschreibungen des Bundes beteiligen will, muss nachweisen, dass das verarbeitete Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft stammt. Schon seit 2007 gibt es diesen Erlass; seit Dezember 2017 wird er konsequent umgesetzt. Handwerksbetriebe müssen sich als letztes Glied der Kette zertifizieren lassen oder projektbezogene Einzelnachweise erbringen, um entsprechende Aufträge zu erhalten. „Zertifizierung fürs Handwerk ist kein Hexenwerk“, meint Gruppenmanager Bernd Bielen und erläuterte die Vorteile der PEFC-Gruppenzertifizierung, die der BPH in Zusammenarbeit mit It's Business Time Netzwerk für Nachhaltigkeit (IBT) anbietet. Auch FSC-zertifiziertes Holz darf dabei verwendet werden, eine Doppelzertifizierung entfällt also. Während Bund und Länder Einzelnachweise teils unterschiedlich handhaben, ist man mit der Gruppenzertifizierung auf der sicheren Seite. Aufwand und Kosten reduzieren sich durch die Gruppe enorm. „Nachhaltigkeit ist auch ein nicht zu unterschätzender Marketing-Faktor“, so Bielen. Ein

zertifizierter Betrieb darf das PEFC-Logo nutzen und zeigt sich damit als Unternehmen, das ökologisch Verantwortung übernimmt.

Zusatzgeschäft Sicherheit

„Überlassen Sie das Geschäft nicht dem Schlüsseldienst – werden Sie Errichter für Sicherheitstechnik!“, empfahl Reinhold Jessel, Sachverständiger, Seminarleiter und Mitinitiator des Netzwerks „Zuhause sicher“. Sicherheit in den eigenen vier Wänden ist ein existenzielles Grundbedürfnis – und damit ein profitables Zusatzgeschäft für jeden Fensterbauer. Nur ein Bruchteil der etwa 500 Millionen Fenster in Deutschland ist mit Sicherheitstechnik ausgerüstet. Bei den meisten Fenstern ab 1970 ist die Nachrüstung einbruchhemmender Schließbleche und Beschläge aber möglich. „Ein Riesemarkt – und oftmals ist die Nachrüstung sogar der Einstieg in den Verkauf neuer Fenster“, weiß Jessel. Laut Polizei stünden viel zu wenige Unternehmen auf den Errichterlisten. Dabei hält sich der Aufwand in Grenzen: Mit einem Grund- und Aufbau-seminar können in der Handwerksrolle eingetragene Tischler/Schreiner, Glaser u.ä. Errichter für Sicherheitstechnik werden und sich auf Antrag in den Adressennachweis der polizeilichen Beratungsstellen aufnehmen lassen.

Effizienzsteigerung – bis zum Kundennutzen

Das Potenzial zu mehr Ertrag liegt oft im Unternehmen selbst: Wer seine Prozesse optimiert und effizient gestaltet, kann viel herausholen. Jörg Stahlmann, Unternehmensberater im Fensterbau, benennt vier Stellschrauben: Unternehmensstrategie, Produktportfolio, Mitarbeiter und Automatisierungsgrad. „Wird an einer dieser Schrauben gedreht, hat das immer Auswirkungen auf den gesamten Prozess.“ So tausche man etwa mit einer neuen Anlage nicht nur die Maschine, sondern die gesamte Philosophie. Eine ganzheitliche Betrachtung der Prozesse sei deshalb notwendig. Während innerbetriebliche Maßnahmen oft mit hohen Investitionskosten verbunden sind, sieht Stahlmann das größte Potenzial an Effizienz- und Ertragssteigerung künftig in der Montage im Objekt: „50 Prozent aller Reklamationen entstehen nach der Lieferung“, berichtet der Experte. Fenster seien vergleichbar mit hochwertigen Möbeln – werden sie im feuchten Rohbau zu früh eingebaut, komme es zwangsläufig zu Schäden. „Wir müssen Montage völlig neu denken: die Fenster erst dann liefern, wenn sie gebraucht werden und vorher Montagezargen einbauen, wie es in Österreich und der Schweiz üblich ist.“ Weniger Reklamationen führen zu mehr Ertrag. Und die höhere Kundenzufriedenheit zahlt sich ebenfalls aus.

Rege Diskussionen schlossen sich an die Vorträge an. Die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zum Austausch auch beim Mittagsimbiss und der anschließenden Betriebsführung. Prokurist Karl-Heinz Moldan, bei Weinig verantwortlich für den Fensterbereich, ermöglichte spannende Einblicke in die Produktionsprozesse des Weltmarktführers als Hersteller von Maschinen und Systemen für die Holzbearbeitung.

„Das heutige Spektrum zeigt die Herausforderungen auf und bietet Möglichkeiten, die jeder Fensterbauer für sein Unternehmen nutzen kann“, sagte BPH-Vorsitzender Eduard Appelhans. Er verabschiedete hochzufriedene Gäste. Das nächste BPH-Regionaltreffen wird im vierten Quartal im Norden Deutschlands stattfinden. Unter www.proholzfenster.de gibt es rechtzeitig mehr Informationen.



Zufrieden über eine gelungene Veranstaltung: der BPH-Vorstand mit Heinz Blumenstein, Eduard Appelhans und Karsten Häber (von links), Karl-Heinz Moldan und Michael Hemmerich von der Weinig AG (hinten von rechts) sowie die Referenten Reinhold Jessel, Jörg Stahlmann und Bernd Bielen (vorne von rechts).

Fotos: Bundesverband ProHolzfenster. Abdruck honorarfrei.

Bundesverband ProHolzfenster e.V.

Der Bundesverband ProHolzfenster e.V. (BPH) gründete sich 1994 (damals unter der Bezeichnung Initiative ProHolzfenster e.V.). Mitglieder sind Fensterhersteller, Zulieferfirmen, Architekten und Planer, die vom hochwertigen Produkt Holzfenster und Holz-Alu-Fenster überzeugt sind. Der Verband hat sich zum Ziel gesetzt, über die Vorteile des nachhaltigen Werkstoffs Holz im Fenster- und Türenbau zu informieren.

Ansprechpartner:

Heinz Blumenstein, geschäftsführendes Vorstandsmitglied
Telefon 06621 / 91 48 96
E-Mail: info@proholzfenster.de

Pressekontakt:

Friends PR, Ingrid Erne
Zeuggasse 7, 86150 Augsburg
ingrid.erne@friends-media-group.de