

Innovationen	Technologieberatungen	Initiativen	Pilotseminare	Kooperationen
--------------	------------------------------	-------------	---------------	---------------

Offener Markt Niederlande – Fensterbau

Dieses Projekt soll aufzeigen, welche Marktrelevanz es für Bautischler hat, im niederländischen Markt Fuß zu fassen. Es geht darum zu zeigen, welche technischen Voraussetzungen der Unternehmer erfüllen muss bzw. welche Gegebenheiten er auf dem niederländischen Markt vorfindet.

In den letzten Jahren ist eine deutliche Bauflaute in Deutschland zu verzeichnen, was die Bautischler, aber auch die Innenausbauer zu spüren bekommen. In den benachbarten Niederlanden ist die Bauwirtschaft noch im Aufwind oder weist eine Stagnation auf hohem Niveau auf.

Dennoch sind nur wenige Betriebe, trotz der räumlichen Nähe, auf dem niederländischen Markt tätig. Der niederländische Markt wird im Allgemeinen von den Handwerksbetrieben als schwer zugänglich angesehen. Sicherlich spielt die Sprache eine wichtige Rolle, aber auf der anderen Seite unterscheiden sich auch die niederländische Bauweise und Bauorganisation sehr stark von der deutschen.

Die Vergabe von Bauaufträgen geht nicht direkt an die einzelnen Handwerksbetriebe, sondern immer an einen Generalun-

ternehmer. Dies bedeutet, dass der Handwerker seine Aufträge von dem Generalunternehmer und nicht vom Baueigentümer erhält. Hier stellt sich also die Frage, wie der Tischler an diese Aufträge herankommen kann.

Die Bauweise und damit z.B. auch die Fensterkonstruktionen sind völlig anders als in Deutschland. Fenster drehen in der Regel nicht nach innen, sondern nach außen (Bild 1 und 2 zeigen die gängigsten Methoden des Festereinbaus). Der Tischler wird also mit einem neuen technischen Produkt konfrontiert.

Neben den traditionellen Verfahren werden in den Niederlanden aber auch innovative Alternativen entwickelt, an denen auch deutsche Tischlerbetriebe partizipieren könnten.

Auf Anregen des Technologie-Transfer-Beraters (TT-Berater) hat der Fachverband des Tischlerhandwerks Nordrhein-Westfalen (NRW) eine Fensterstudie „Niederlande“ anfertigen lassen, die nicht nur aus Marktdaten besteht, sondern auch technische Details beschreibt. Diese Studie wurde von dem Institut TNO-Bauforschung in den Niederlanden ausgeführt.



Fenstermontage in den Niederlanden (traditionelle Art)



Fenster werden eingemauert

Die Projektbegleitung lag bei dem Technologie-Zentrum Holzwirtschaft Lemgo (TZH). Die Finanzierung kam von der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH). In Fragen der Außenwirtschaft hat der Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, Dortmund, das Projekt in Form von Beratungen begleitet.

Der Technologie-Transfer-Berater hat die Kontakte zu den entsprechenden niederländischen Einrichtungen aufgebaut. Er hat ein Konzept für die Studie ausgearbeitet, damit die, für deutsche Tischlerbetriebe relevanten Themen berücksichtigt werden.



Aufbau eines Dachelementes

Des Weiteren hat der TT-Berater die Studiererstellung begleitet, inhaltliche Korrekturen vorgenommen und die Projektbesprechungen mit den Beteiligten geführt. Im Rahmen der Verwertung hat der TT-Berater die Ergebnisse der Studie präsentiert.

Im Juni 2002 wurde die Studie in Form eines Seminars den Tischlerbetrieben vorgestellt. Weiterhin wurden im Laufe des Jahres mehrere Ergänzungsseminare angeboten.

Wissenswertes in Kürze

Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Wolfgang Gard
TT-Berater des Technologie-Zentrums
Holzwirtschaft Lemgo

Gewerk: Tischler (Fenster, Türen)

Betriebsgrößen der Zielbetriebe:

zwischen 5 u. 20 Mitarbeiter

Qualifikation der Mitarbeiter:

Geselle, Meister u. Dipl.-Ing. (FH)

Projektlaufzeit: 2002

Projektkosten: 35 T. €

Qualifikationsbedarf:

Sprachkenntnisse, Mentalitätskenntnis,
Kooperationsmodelle

Beschäftigungseffekte:

Betriebe, die sich auf den niederländischen Markt begeben, verstetigen dadurch ihren Umsatz, bauen einen Vorsprung gegenüber ihren Mitbewerbern auf und sorgen somit für Arbeitsplätze. Die Praxis zeigt, dass Tischlerbetriebe, die bereits den Schritt in die NL gemacht haben, mittlerweile mehr als 50 % ihres Umsatzes dort generieren.

Auswirkung auf die Unternehmen:

Die Tischlerbetriebe schaffen sich einen neuen Absatzmarkt in geographischer Nähe. Es findet ein Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen verschiedenen Kulturen, Bauweisen und Technologien statt. Der Austausch von Mitarbeitern mit NL-Betrieben wird dadurch einfacher. Es öffnet sich in vielen Fällen eine Tür zu anderen Märkten.