

Inhalt

Editorial

04 So viel vorab

Historisches Erbe pflegen:

05 Neue Fenster für alte Gemäuer

08 Sieben Fragen an Dr. Frank Walter

Im Trend:

Flügelüberdeckende Haustürfüllungen 13
mit SOFTLINE 82



10 Jahre Rewindo:

Eine Erfolgsgeschichte feiert Jubiläum 14

Interview mit Rewindo-Geschäftsführer Michael Vetter 15

Eine Branche mit Nachwuchssorgen:

10 Azubis dringend gesucht

12 Interview mit Elke Hartleif

Zoom [zu:m] – das ist in Film und Fotografie eine Technik, mit der man durch eine Veränderung der Brennweite näher an den gewünschten Bildausschnitt herangehen kann. Zoom ist Bewegung. Zoom macht mehr sichtbar, rückt neue Details ins Bild, bietet besseren Durchblick und neue Perspektiven für mehr Weitblick.

VEKAZOOM ist das neue Magazin für VEKA Partner. Wir stellen aktuelle Themen in den Fokus, die die Fensterbranche bewegen. Wir beleuchten die interessanten Fragen von verschiedenen Seiten. Und wir wünschen auch Ihnen spannende Einsichten, Ansichten und Aussichten mit VEKAZOOM.

Liebe Leser,

Sie halten gerade die erste Ausgabe der VEKAZOOM in der Hand. Dieses neue Kundenmagazin löst die VEKAVISION ab, die uns viele Jahre begleitet hat. Mit dem Neuanfang ist eine inhaltliche und gestalterische Neuausrichtung verbunden. Wir möchten Ihnen mit der VEKAZOOM einfach mehr bieten: mehr Informationstiefe, mehr Hintergründe, mehr Bilder und mehr Meinungen zu den aktuellen Themen der Fensterbranche.

Das Magazin soll offen sein und in Form des Dialogs verschiedene Stimmen zu Wort kommen lassen. Deshalb finden Sie schon im vorliegenden Heft einen hohen Anteil an Interviews und Statements. Wir würden uns freuen, möglichst viele Leser in diesen Dialog einbeziehen zu können. Jeder Beitrag von Ihnen ist willkommen! Schreiben Sie uns, was Ihnen am neuen Konzept der VEKAZOOM gefällt oder welche Verbesserungsvorschläge Sie haben. Welche Themen interessieren Sie besonders? Worüber möchten Sie gerne mehr lesen? Die Redaktion (Anschrift unten) freut sich auf Ihre Ideen und Kommentare!

In dieser Ausgabe stellen wir mit der Fensteranierung von denkmalgeschützten Gebäuden ein Thema in den Mittelpunkt, das ein gutes Beispiel dafür ist, warum wir uns in der VEKAZOOM mehr Zeit für Hintergründe und Zwischentöne nehmen wollen. Auf den ersten Blick könnte man meinen: Denkmalschutz und Kunststoffsysteme – das passt nicht zusammen. Aber bei genauerem Hinsehen ist das Bild viel differenzierter. Denn im Spannungsfeld zwischen der Vorgabe, bei der Sanierung Origin-



nalmaterialien zu verwenden, den technischen und wirtschaftlichen Anforderungen und den ästhetischen Möglichkeiten ist durchaus Platz für Kunststofffenster. Zusammen mit den Erfahrungen des VEKA Partners Walter können daraus wertvolle Anregungen entstehen, wie man sich als Fensterhersteller auch auf diesem Gebiet profilieren kann und sich so ein interessantes Absatzfeld erschließt.

Mit dem Hintergrundbericht über die Nachwuchssorgen der Branche sprechen wir ein Thema an, das viele von Ihnen aus dem eigenen Betrieb kennen werden – oder das bald auf Sie zukommen wird. Auch hier wollen wir die Diskussion anregen und anhand konkreter Beispiele zeigen, wie man trotz der schwierigen Situation mit Initiative und Engagement im Wettbewerb um die jungen Talente erfolgreich bleibt.

Anlässlich des 10-jährigen Jubiläums von Rewindo blicken wir zurück auf die Anfänge und die rasante Entwicklung des Kunststofffenster-Recyclings – ein Zukunftsthema, das gedanklich schon auf die anstehende fensterbau/frontale in Nürnberg verweist. Denn wie die gesamte Branche fiebern auch wir dem Höhepunkt des Jahres entgegen.

Ich freue mich schon darauf, Sie an unserem Messestand persönlich begrüßen zu dürfen, und wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Bonifatius Eichwald

So erreichen Sie uns

Redaktion VEKAZOOM
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
E-Mail: redaktion@veka.com

Historisches Erbe pflegen:

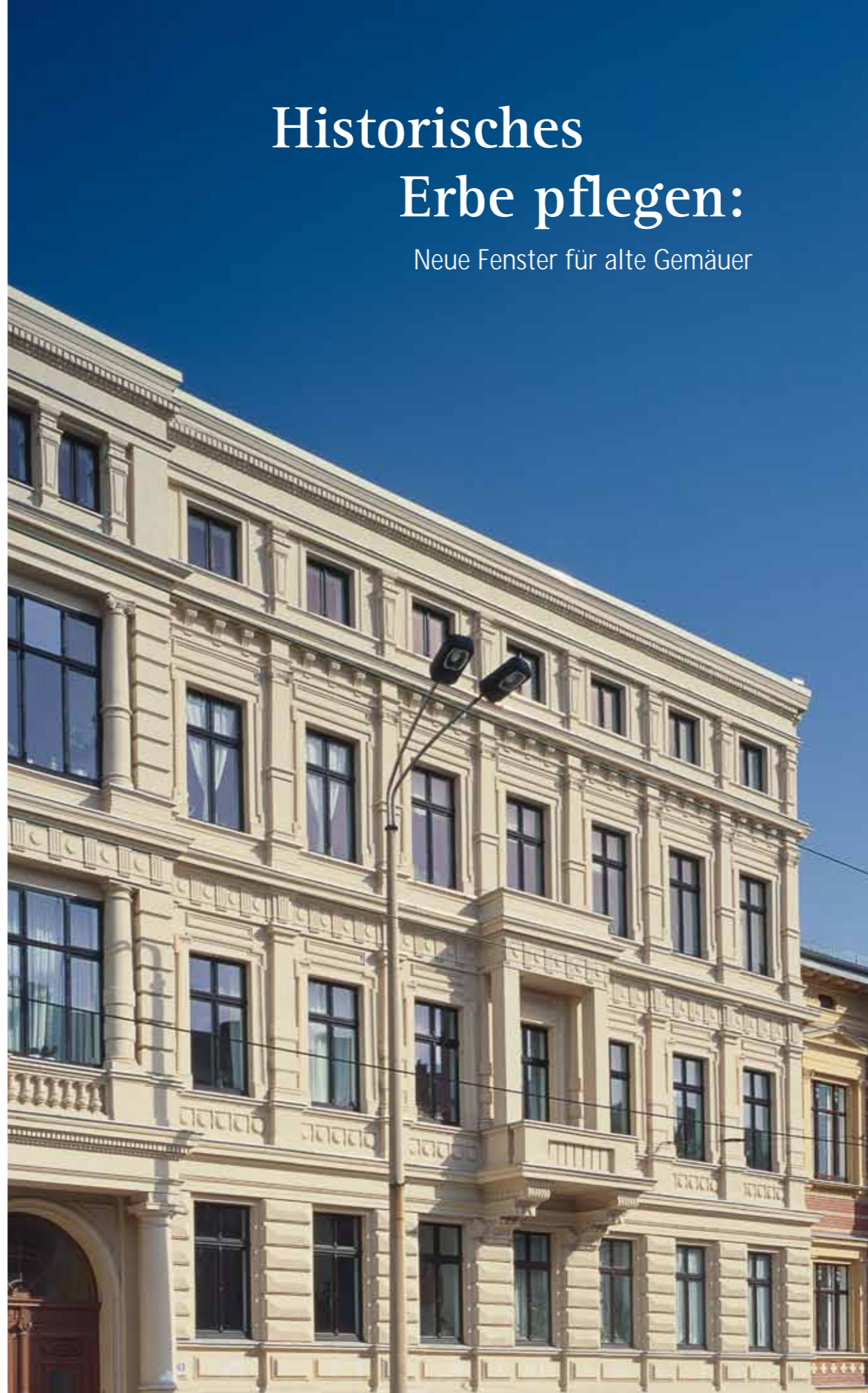
Neue Fenster für alte Gemäuer

Alte Häuser verleihen Städten Charme und sind greifbare Zeugnisse der Vergangenheit. Auch als Wertanlage erfreuen sie sich wachsender Beliebtheit. Schutz und Erhalt der historischen Substanz sind eine besondere Herausforderung – gerade auch für den Fensterbau.

Historische Bausubstanz begleitet die Deutschen auf Schritt und Tritt, viele verbringen sogar ihr tagtägliches Leben darin. Beinahe ein Sechstel der rund 17,5 Millionen Wohngebäude in Deutschland wurde noch vor Beginn der Weimarer Republik im Jahr 1918 errichtet, hat das Statistische Bundesamt ermittelt. Ein weiteres Sechstel wurde bis 1948 gebaut und ist damit immerhin noch älter als die Bundesrepublik Deutschland.

Nicht wenige dieser Gebäude werden also so bedeutsam für Kultur und Wissenschaft eingestuft, dass sie heute unter Denkmalschutz stehen. Wie viele es genau sind, lässt sich schon deshalb schwer sagen, weil laufend neue Gebäude in die Denkmallisten aufgenommen und andere wieder ausgetragen werden. Wir haben uns bei den zuständigen Landesbehörden nach dem aktuellen Stand erkundigt: Rechnet man die Zahlen zusammen, kommt man auf derzeit ungefähr 750.000 Baudenkmäler. Darin enthalten sind einerseits Kirchen und Schlösser, andererseits aber auch viele Ensembles – ganze Straßenzüge etwa, die als wertvolle städtebauliche Einheiten unter Schutz gestellt worden sind. Kenner des Gebäudebestands wie beispielsweise die BHW gehen denn auch überschlagsweise von 1 Million denkmalgeschützten Immobilien aus. >>>

Vorzeigeobjekt: denkmalgeschütztes Neorenaissance-Gebäude in Halle (Saale). Bei der aufwändigen Fassadensanierung kam das VEKA System SOFTLINE zum Einsatz.





Altbaubestand als Renovierungsmarkt mit Potenzial

Historische und denkmalgeschützte Gebäude wurden zu einer Zeit errichtet, als Wärmedämmung noch kein beherrschendes Thema war. So wie insgesamt 70 Prozent aller Wohngebäude in Deutschland wurden sie vor 1977 und damit vor der ersten Wärmeschutzverordnung (mit einem maximal erlaubten Wärmedurchgang von 3,5 W/[m²K]) errichtet. Mit Blick auf ressourceneffizientes Bauen und Wohnen zieht das renommierte Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie denn auch das schlichte Fazit: „Die Zukunft liegt im Altbau.“

Der Sanierungsbedarf ist hoch und die energetische Modernisierung wird vom Staat nach Kräften gefördert, um die derzeitige Sanierungsquote von jährlich etwa 1 Prozent nach Möglichkeit zu verdoppeln. Laut Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung lassen sich auch bei alter Bausubstanz beeindruckende Resultate erzielen: Selbst bei denkmalgeschützten Gebäuden könne der Primärenergiebedarf um fast 90 Prozent gesenkt werden, im Schnitt werde das derzeit vorgegebene Niveau für Neubauten um 45 Prozent unterschritten.

Fachwissen der Fensterhersteller gefordert

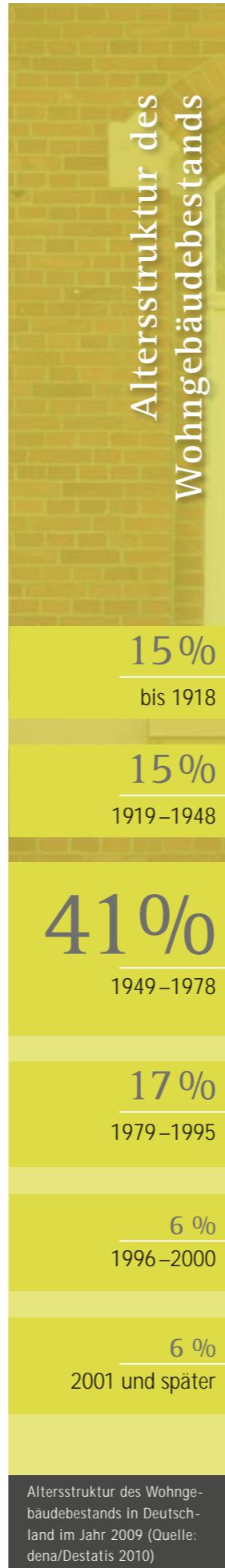
Denkmalschützer betrachten derlei Ambitionen indessen mit Skepsis – nicht nur wegen des hohen Aufwands, sondern auch wegen möglicher Folgeprobleme. Beispielsweise sind alte Gebäude nicht selten auf Strahlungsheizungen und eine gewisse Dauerlüftung ausgelegt. Werden nun einfach moderne Konvektionsheizkörper und luftdichte Fenster eingebaut, ist ein Schimmelbefall der Wände beinahe schon vorprogrammiert. Gerade bei den sensiblen alten Gebäuden ist also mehr denn je das Fachwissen des Fensterherstellers gefragt. In Zusammenarbeit mit Planern und Architekten, Energieberatern sowie anderen Handwerkern kann er seine ganze Kompetenz und Erfahrung ausspielen und sich als Partner der Gebäudeeigentümer profilieren.

Tatsächlich müssen denkmalgeschützte Gebäude nicht auf Biegen und Brechen gedämmt werden. Der von Fachorganisationen wie der Bundesarchitektenkammer und der Vereinigung der Landesdenkmalpfleger eingeforderte Praxisbezug zeigt sich beispielsweise in der Energieeinsparverordnung. In ihrer aktuellen und voraussichtlich auch in der kommenden Fassung erlaubt sie ganz generell Ausnahmen für denkmalgeschützte Gebäude und erlässt bei solchen Gebäuden auch die Pflicht zur Vorlage bzw. zum Aushang des Energieausweises (§§ 24 bzw. 16). Im Förderprogramm der KfW sind ebenfalls Ausnahmeregelungen für Baudenkmäler vorgesehen. Diese, so die Kritik der Fachorganisationen, seien jedoch mit erheblichem bürokratischen Aufwand verbunden, sodass sie nur von wenigen Eigentümern tatsächlich genutzt würden. Besserung ist in Sicht: Die KfW will voraussichtlich im April dieses Jahres einen eigenen Effizienzhausstandard für Denkmäler einführen.



Detail der Fassade in Halle (S. 5): Nach Einbau und Begutachtung eines Musterfensters mit detailreichen Zierelementen waren die Vertreter der Denkmalschutzbehörde überzeugt, dass ihre Anforderungen mit dem Kunststoffsystem erfüllt werden.

Tradition und Moderne: Bei diesem Geschäftshaus einer Privatbank in Kassel-Bad Wilhelmshöhe hat die engagierte Architektin Cornelia Issmer-Pfomm (Architekturwerkstatt Kassel) den alten Baukörper (ca. 1930) mit weißen Holzfenstern nach historischem Vorbild versehen lassen, alle Anbauten aus den 60er Jahren mit modernen Kunststofffenstern.



Stiftsklinik im Kaufunger Wald bei Kassel im viktorianischen Baustil. Die Firma Walter setzte „Amsterdam Line“ in Cremeweiß auf der Basis von TOPLINE AD ein.

Baudenkmäler in den Bundesländern

Baden-Württemberg	90.000
Bayern	120.000
Berlin	5.700
Brandenburg	12.800
Bremen	1.500
Hamburg	4.900
Hessen	60.000
Mecklenburg-Vorpommern	25.000
Niedersachsen	85.000
Nordrhein-Westfalen	79.000
Rheinland-Pfalz	45.000
Saarland	4.600
Sachsen	106.000
Sachsen-Anhalt	61.000
Schleswig-Holstein	17.000
Thüringen	30.000
Summe	747.700

Reiches Erbe: Baudenkmäler (Einzelgebäude und Ensembles) in den einzelnen Bundesländern (Quelle: oberste bzw. obere Denkmalbehörden)

Fenstersanierung und Denkmalschutz: Was ist erlaubt?

Denkmalschutz bedeutet nicht, dass eine Käseglocke über ein Gebäude gestülpt wird. Die Nutzung ist sogar sehr erwünscht. Allerdings dürfen Eigentümer eines denkmalgeschützten Hauses nicht einfach renovieren, wie sie wollen. Jede bauliche Veränderung muss zunächst behördlich unter Abwägung der Interessen von Besitzer, Öffentlichkeit und Denkmalschutz genehmigt werden. Die Denkmalschutzgesetze – in Deutschland trat das erste im Jahr 1971 in Kraft – machen hier keine präzisen Vorgaben. Gleiches gilt für die 1964 verabschiedete Charta von Venedig als weltweit anerkannte Richtlinie für den Denkmalschutz. Es gilt jedoch der Grundsatz der Material-, Form- und Werkgerechtigkeit: Lässt sich ein Bauteil nicht mehr reparieren, sollte der Ersatz nicht nur aussehen wie das Original, sondern auch aus dem gleichen Werkstoff und möglichst mit den gleichen handwerklichen Techniken gefertigt sein.

Da denkmalgeschützte Wohnhäuser in der Regel mit Holzfenstern ausgestattet sind, könnte man meinen, dass Kunststofffenster durch diesen Grundsatz generell ausgeschlossen wären. Dem ist aber nicht so! Zunächst einmal, weil es Ausnahmen geben kann, wenn zum Zeitpunkt der Unterschutzstellung nur noch einzelne Gebäudeteile wie etwa die Fassade als erhaltenswert galten. Hier hilft ein Blick in den Eintragungsbescheid. Darüber hinaus werden in der Praxis auch aus anderen Gründen sehr wohl immer wieder Kunststoffsysteme bei der Fenstersanierung in geschützten Altbauten zugelassen. Denn die genehmigenden Denkmalschutzbehörden haben auch ein Interesse daran, gemeinsam mit den Bauherren Lösungen zu finden, die wirtschaftlich und technisch sinnvoll sind.

Lesen Sie dazu auf den folgenden Seiten das Interview mit Dr. Frank Walter, geschäftsführender Gesellschafter von Walter Fenster + Türen in Kassel.

„Die Balance zwischen Denkmalschutzfassade und energetischen Werten muss gefunden werden“

Sieben Fragen an Dr. Frank Walter

Der Fensterhersteller Hans Walter & Sohn hat bei der Fenstersanierung in Kassel sehr häufig mit dem sogenannten Ensembleschutz zu tun. Das heißt: Ganze Quartiere oder Straßenzüge aus den 60er Jahren stehen unter Denkmalschutz. Dies ist eine Folge aus der Bombardierung Kassels im Oktober 1942, bei der die Altstadt fast komplett zerstört wurde.



Walter Fenster + Türen

Gründungsjahr: 1937

Anzahl der Mitarbeiter: über 40

Theodor-Haubach-Straße 11

34132 Kassel



www.walter-fenster.de



Die Brüder Dr. Frank Walter (links) und Gerd Walter (rechts) führen als geschäftsführende Gesellschafter in dritter Generation die Hans Walter & Sohn GmbH in Kassel. Im Gespräch mit VEKAZOOM berichtet Dr. Frank Walter über seine Erfahrung mit Fenstersanierung in denkmalgeschützten Gebäuden.

Wie alt war das älteste Gebäude, in das Sie neue Kunststofffenster eingebaut haben?

Kassel ist eine Stadt der Moderne der Nachkriegsarchitektur. Da legen wir in Abstimmung mit den Bauherren und stets mit der Zustimmung der Denkmalpflege sensibel Hand an. Also stammen die meisten Gebäude aus der Zeit um 1950. Das älteste Gebäude, in dem Walter-Fenster aus Kunststoff ihren Dienst tun, ist die Löwenburg im Bergpark Wilhelmshöhe von 1793. Aber bitte nicht ernst nehmen! Wir statteten nur für den Übergang einen Raum für die Restauratoren aus. Wieder ernsthafter: Derzeit sanieren wir behutsam eine Klinik im Kaufunger Wald im viktorianischen Stil aus dem Jahre 1900. Das wird ein echter Hingucker.

Und das ist problemlos machbar, auch mit Blick auf die Optik?

Unser Schreinermeister Stefan Schneider und mein Bruder Gerd Walter haben in sehr enger Abstimmung mit Dipl.-Ing. Harald Pimper vom renommierten Kasseler Architekturbüro ANP ein wunderschönes Fenster aus Kunststoff nach historischem Vorbild entworfen und gebaut. Das ist beim anspruchsvollen Bauherrn und bei der im positiven Sinne kritischen Denkmalpflege favorisiert worden. Aber nicht jedes Gebäude verträgt jedes Material. Davor warnen wir. Wir brauchen die positiven Beispiele und nicht den Abverkauf.

Wie häufig haben Sie mit denkmalgeschützten Gebäuden zu tun?

Auf Grund der Ensemblesituation in Kassel haben wir mindestens einmal pro Woche eine konkrete Anfrage. Aber wir bieten nicht einfach so auf Teufel komm raus an. Wir sprechen mit dem Bauherrn und beraten ihn. Nicht in jedem Fall ist ein Kunststofffenster einsetzbar. So gibt es alte Villen oder museumsartige Fachwerkhäuser, wo Stahl oder Holz vorzuziehen sind. Aber in vielen Fällen kann man historische Fenster mit aktuellen technischen Werten aus Kunststoff guten Gewissens anbieten. Man muss nur klug planen und darf die Fehler der Vergangenheit – große Glasflächen und fette Ansichten – nicht wiederholen. Ab und an gehört ein Nein dazu, wenn Kunden nur auf die Kosten achten.

Was ist generell bei der Sanierung historischer oder denkmalgeschützter Gebäude zu beachten? Gibt es besondere Herausforderungen für Fensterhersteller?

Die Beratung ist deutlich intensiver als im Normalfall. Dazu gehören Sondierungsgespräche mit den Bauherren, Planern und Behörden. Der

Fensterhersteller hat hier die Rolle eines kompetenten Fachbetriebes einzunehmen, der die Möglichkeiten aufzeigt. Teilweise gehört auch Moderation zwischen den unterschiedlichen Zielen dazu. Generell gehen wir sehr vorsichtig an die Dinge heran. Die Balance zwischen Denkmalschutzfassade und energetischen Werten muss gefunden werden – und dies objektgebunden individuell.

Welche Systeme bzw. Profile von VEKA können dabei zum Einsatz kommen?

Wir machen gerade unsere positiven Erfahrungen mit unserer „Amsterdam Line“ genannten Serie. Hier kommt das besonders anschmiegsame Cremeweiß zum Einsatz. Das wird vielen denkmalgeschützten Gebäuden gerecht. Wir setzen es gerade als TOPLINE AD ein. Aber auch die anderen Systeme sind denkbar. Generell zeigt sich dabei die Schwierigkeit des Geschäftes. Wir propagieren „Amsterdam Line“ seit mehreren Jahren bei der Zielgruppe Architekten. Der Erfolg ist allerdings eher mäßig. Noch immer scheinen die Lehrstühle beim Denkmalschutz den Fokus auf andere Materialien zu lenken. Hier müssen wir aufklären. Und da sind gelungene Objekte die überzeugendsten Argumente.

Können Sie ein aktuelles oder besonders interessantes Beispiel nennen?

Mit Sicherheit ist die Stiftsklinik im Kaufunger Wald ein Vorzeigeobjekt. Und das ein oder andere renovierte Haus in Kasseler Villengegenden. Mir fällt da gerade das Haus einer Privatbank ein. Hier sind Kunststofffenster mit bewusst modernem Schnitt und Holzfenster des traditionellen Schnitts gemixt worden. Das alte Grundhaus erhielt Holz, die Anbauten der 60er Jahre signalisieren Moderne in der Farbe Silbergrau. Das alles im Schatten der Christuskirche. Ein schönes Beispiel. Übrigens auch, weil die engagierte Architektin Cornelia Issmer-Pfomm hier tadellos an der Gestaltung gearbeitet hat, zusammen mit dem Bauherrn, der Denkmalpflege und uns. Ein anderes gutes Beispiel bearbeiten wir gerade in der Kasseler Friedrich-Naumann-Straße. Hier steht nach intensiver Diskussion demnächst die Renovierung mit unseren Fenstern an.

Werden solche Projekte häufiger oder anspruchsvoller? Wie macht sich beispielsweise die EnEV bemerkbar?

Das Ziel der Energieeinsparung fördert die Gedanken über den notwendigen Fenstertausch. Da viele Gebäude auch aus dem Denkmalschutz in den Genuss neuer Fenster kommen sollen, wird die Häufigkeit zwangsläufig steigen. Und der Bedarf an anspruchsvoller Beratung damit eben auch. Die Branche kann und sollte sich hier im wahrsten Sinne des Wortes profilieren. Da hilft kein Werkstoffkrieg weiter, sondern praxistaugliche Lösungen im Dreieck Architektur – Energie – Kosten. Zusammen mit einem aktiven Systemgeber und einem engagierten Fensterbauer vor Ort dürfte vieles auch für Kunststofffenster sprechen.



Fenstersanierung in klassischem Weiß mit echten Sprossen: Die konstruktive Abstimmung und Entwicklung der Bauart durch die Hausverwaltung mit den kommunalen Denkmalschützern führte zu hochwertigen Kunststofffenstern nach historischem Vorbild.



Kunststofffenster in historisch korrekter Gestaltung vereinen die Anforderungen von Denkmalschutz und Wärmedämmung.

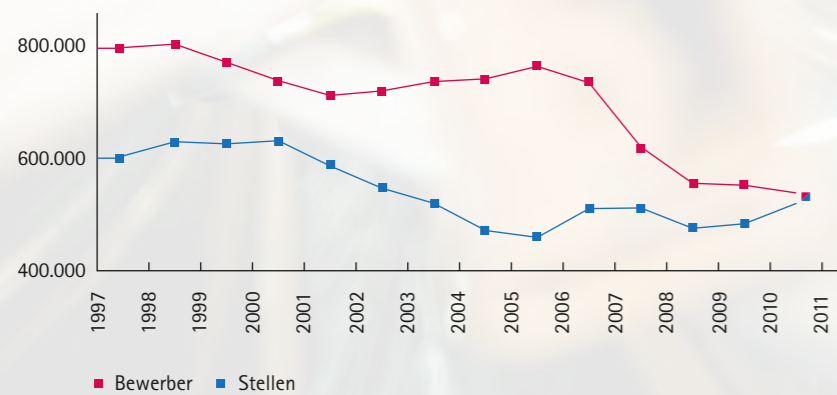


Detail des historischen Ritterguts in Kassel-Freienhagen (großes Bild links). Die ersten Gebäudeteile stammen aus dem Jahr 1652. In den 70er Jahren wurden große, „unhistorische“ Fenster eingesetzt, die nach und nach ausgetauscht werden.

Fotos: Hans Walter & Sohn GmbH

Eine Branche mit Nachwuchssorgen:

Azubis dringend gesucht



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Galt die Lage auf dem Ausbildungsmarkt lange Zeit als schwierig für Jugendliche und junge Erwachsene, so ist sie mittlerweile gekippt. Auch in der Fensterbranche wird über einen Mangel an geeigneten Kandidaten geklagt. Nicht nur Berufsorganisationen und Verbände sind hier gefragt, auch jeder einzelne Betrieb kann mit etwas Eigeninitiative gegensteuern.

So ändern sich die Zeiten. Noch im Jahr 2004 klafften Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungsstellenmarkt so weit auseinander, dass Bundesregierung und Wirtschaft einen nationalen Ausbildungspakt schlossen. Das erklärte Ziel: allen ausbildungswilligen und ausbildungsfähigen jungen Menschen einen Ausbildungsplatz anbieten zu können. Heute, wo dieses Ziel rein rechnerisch beinahe erreicht ist, zeigt sich ein anderes Problem: Nicht wenige Ausbildungsplätze

müssen unbesetzt bleiben, sodass Industrie und Handwerk vor einem Mangel an Fachkräften und einer Schwächung der Wirtschaft warnen.

Wie ist die Situation im Fensterbau? Die Branche rekrutiert ihren Nachwuchs hauptsächlich aus dem Ausbildungsgang Glaser/-in der Fachrichtung Fenster- und Glasfassadenbau und aus dem noch jungen Ausbildungsgang Verfahrensmechaniker/-in für Kunststoff- und Kautschuktechnik mit Schwerpunkt Kunststofffenster. Die aktuellen Zahlen der Bundesagentur für Arbeit zeichnen ein bemerkenswertes Bild.

In den beiden zugehörigen Berufsgruppen Ausbau/Trockenbau/Glaseri und Kunststoff-/Kautschukherstellung und -verarbeitung wurden bis zum September 2011 insgesamt knapp 6.600 Ausbildungsstellen gemeldet. Davon blieben 310 unbesetzt. Umgekehrt blieben nur 64

Bewerber in der Glaser-Berufsgruppe „unversorgt“, wie es die Statistik formuliert, in der Berufsgruppe der Kunststofffensterbauer waren es bundesweit sogar nur 9. Auch die Trends künden von günstigen Zeiten für Bewerber und von einer schwierigen Nachwuchssuche für die Betriebe: Die Zahl unbesetzter Ausbildungsstellen ist gegenüber 2010 um etwa die Hälfte gestiegen, während die Zahl unversorgter Bewerber nochmals um ein Fünftel gesunken ist.

Eine Entwicklung mit vielen Ursachen

Fragt man nach den Ursachen für diese Entwicklung, wird häufig auf die Entwicklung der Geburtenzahlen und die sich verändernde Altersstruktur der Bevölkerung verwiesen. Das Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungsmarkt kann allerdings nicht allein auf den demografischen Wandel zurückgeführt werden, belegt eine Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB). Die oft im gleichen Atemzug genannten Defizite bei der Leistungsfähigkeit der Schulabgänger sind demnach ebenfalls nur ein Faktor von vielen – und scheinen nicht selten in überzogenen Erwartungen an Schulabgänger als vollwertige Arbeitskräfte begründet zu sein, so die Autoren. Ebenso wichtig ist vielmehr die langfristige „Betriebskultur“ jedes einzelnen Unternehmens.

Nur wenige Probleme hatten Betriebe, die regelmäßig Praktika anbieten, Informationsveranstaltungen in Schulen durchführten und sich an Ausbildungsmessen beteiligten. Solche Maßnahmen glichen nicht nur fehlendes Wissen und falsche Vorstellungen über den Beruf aus, so die Studienautoren, potenzielle Bewerber würden zudem in ihrer eigenen Lebenswelt angesprochen: „Ein Ansatz, der sich angesichts der erfolgreichen Besetzung von Ausbildungsplätzen als offensichtlich richtig erweist.“

Wichtige Entwicklungschancen

Angesichts der starken Konkurrenz durch die Hochschulen kommen zwei weitere Faktoren ins Spiel: die Entwicklungschancen nach der Ausbildung und das generelle Ansehen der Berufsausbildung. Die BIBB-Studie zeigt beispielsweise, dass Betriebe ohne Vakanzen nicht nur ihre Auszubildenden häufig übernehmen, sondern auch ihre Fachkräfte durch Weiterbildung aus den eigenen Reihen rekrutieren. Offenbar zahlt es sich aus, Auszubildenden die Perspektive auf eine berufliche Weiterentwicklung und das Erreichen einer Führungsposition zu eröffnen und darüber hinaus Spezialisten im eigenen Haus zu halten. Der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks betont denn auch die zentrale Bedeutung von Investitionen in „Human Capital“ und bezieht sich außer auf Ausbildung und Meisterprüfung ausdrücklich auch auf die kontinuierliche Weiterbildung zur Sicherung von handwerklichem Niveau und Stellenwert.

Nachwuchsmangel – nicht nur bei den Jungen

Ein Nachwuchsproblem gibt es nicht nur bei den Berufseinsteigern, sondern auch auf den höheren Ebenen der Betriebshierarchie: Außer über unbesetzte Ausbildungsplätze klagen Betriebe immer häufiger auch über einen Mangel an Führungskräften. Ein kritischer Punkt ist zudem die Nachfolge im Unternehmen. Wurden Handwerksbetriebe früher häufig in der Familie weitergegeben, so ist das heute nicht mehr die Regel, wie eine repräsentative Umfrage der Handwerkskammer Rheinhessen demonstriert. Von 1.750 befragten Handwerksunternehmern, die älter als 55 Jahre sind, finden demnach 60 Prozent keinen Nachfolger in der Familie. Nur 10 Prozent geben an, dass ein eigener Mitarbeiter das Unternehmen weiterführen könnte, sodass in mehr als der Hälfte der Fälle nur eine Übergabe an Dritte möglich schien. Allerdings hatten sich die meisten Befragten noch keine Gedanken darüber gemacht, welchen Verkaufserlös – immerhin ein wichtiger Teil ihrer Altersvorsorge – ihr Betrieb erzielen könnte und in welcher Form er weitergeführt werden sollte. Wenn die Nachfolgefrage aktuell wird, sollte man unbedingt frühzeitig die kostenlosen Beratungsangebote der Handwerkskammern nutzen. >> >

Im Januar 2010 startete das deutsche Handwerk eine groß angelegte Image- und Informationskampagne – unter anderem, um junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern. Denn Kammern und Verbände haben das Problem längst erkannt und gehen mit großem Werbeinsatz neue Wege. Darüber hinaus gibt es den Tag des Handwerks, einen „Berufe-Checker“ im Internet unter www.handwerk.de und den aufwändigen Film „Was wäre das Leben ohne Handwerk?“. Das

Handwerksblatt bietet Smartphone-Apps für das Erkunden der eigenen beruflichen Interessen an und sucht nach „Miss und Mister Handwerk 2012“. Auch auf politischer Seite sind die Organisationen aktiv. Erst jüngst forderte der Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie die Kultusministerkonferenz auf, die Berufsausbildung im Deutschen Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen als gleichwertig mit dem Abitur einzustufen.



>> >

Interview zum Thema

mit Elke Hartleif



Im Wettbewerb um Nachwuchstalente befindet sich die VEKA AG in einer ganz ähnlichen Ausgangssituation wie Handwerksbetriebe in der Fensterbranche. VEKA muss viel investieren, um junge Menschen an eine Ausbildung heranzuführen. Wir sprachen mit Vorstandsmitglied Elke Hartleif, die für den Bereich Personal verantwortlich ist, darüber, wie VEKA als Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber attraktiv bleibt.

Frau Hartleif, wie sieht Nachwuchsarbeit bei VEKA aus?

Wir kooperieren mit allen umliegenden Schulen und bieten zahlreiche Praktikumsplätze für Gymnasiasten, Realschüler, Hauptschüler und Gesamtschüler an. Wir führen Lehrerseminare durch ebenso wie Betriebsbesichtigungen für etliche Schulklassen im Jahr. In den Schulen bieten wir darüber hinaus Bewerbertrainings an und informieren über die Ausbildungsberufe bei VEKA. Jedes Jahr im April nehmen wir am Girls' Day teil, an

dem wir Mädchen typische Jungenberufe nahebringen. Darüber hinaus nehmen wir an Berufsorientierungsmessen teil und arbeiten auch mit Hochschulen zusammen – wir vergeben Praktikumsplätze an Studenten oder auch Bachelor- und Masterarbeiten. Aber auch mit geringerem Aufwand lassen sich schon wirkungsvolle Maßnahmen umsetzen. So können beispielsweise auch kleinere Unternehmen Praktikumsplätze anbieten oder sich in bestehende Initiativen und Kooperationen von Schulen oder der IHK vor Ort einklinken.

Macht sich das Engagement bezahlt? Können Sie mit der aktuellen Ausbildungssituation zufrieden sein?

Es lohnt sich auf jeden Fall. Wir haben zum Glück noch viele Nachfragen für den Beruf des Industriekaufmanns. In den gewerblichen Berufen können wir zwar noch alle Stellen besetzen, es wird aber immer knapper.

Woran liegt das? Erscheinen Handwerk und Industrie den jungen Leuten als langweilige Berufsfelder?

Das kann schon sein, ist aber völlig falsch. Deshalb nutzen wir jede Gelegenheit, über unsere sehr abwechslungsreichen und umfassenden Ausbildungsgänge zu informieren. Es lohnt sich, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die es im Unternehmen gibt. Wir bei VEKA gestalten schon die Ausbildung durch Projektarbeiten, gemeinsame Aktionen und viele Weiterbildungsmaßnahmen besonders attraktiv.



Schaut man über die Ausbildung hinaus, kommt einem schnell das Stichwort „lebenslanges Lernen“ in den Sinn. Ist das bei VEKA ein Thema?

Ein sehr wichtiges sogar! Wir haben eine eigene Werksschule mit 45 hauseigenen Seminaren, Englischtraining und ein umfangreiches Führungskräfte-Training für alle ca. 120 Führungskräfte. Weiterbildung ist ein wirksames Mittel, um Experten im Unternehmen zu halten.

Die Fensterbranche hat viel Attraktives zu bieten. Fensterhersteller können damit werben, dass ihre Auszubildenden später im Berufsleben sehr vielseitig eingesetzt werden und nicht – wie häufig in der Industrie – auf eine Abteilung beschränkt bleiben.

Foto: TMP/VFFS

Im Trend:

Flügelüberdeckende Haustürfüllungen mit SOFTLINE 82

Dank ihres flächendeckenden Designs finden Haustüren mit flügelüberdeckender Füllung immer mehr Freunde unter den Bauherren. Das von VEKA im vergangenen Jahr neu eingeführte System SOFTLINE 82 wird diesen Wünschen in derzeit einmaliger Weise gerecht: Mit einem speziellen Flügelprofil ermöglicht es die Fertigung trendgerechter Haustüren ohne zusätzliche Arbeitsschritte.



„Flügelüberdeckende Haustürfüllungen sind ein Trendthema, in dem noch großes Wachstumspotenzial steckt. Mit dem speziellen Flügelprofil bieten wir den VEKA Partnern die Möglichkeit, dieses Potenzial auch wirtschaftlich interessant auszuschöpfen.“

Hermann Schmitz
VEKA AG,
Leiter Anwendungstechnik

Hauseingangstüren mit flügelüberdeckenden Füllungen bieten eine durchgängige Fläche für die Gestaltung der Außenseite. Da die optische Einrahmung und eine Dichtungskante entfallen, lassen sie den Eingangsbereich außerdem großzügiger und ruhiger wirken. Viele Hauseigentümer entscheiden sich aus diesen Gründen für eine solche Haustür – und zwingen die Haustürhersteller bislang stets zum Improvisieren. Mit dem neuen Flügelprofil bietet VEKA bei Hauseingangstüren mit mehr als 80 mm Bautiefe als einziger Anbieter eine zuverlässige Komplettlösung für flügelüberdeckende Füllungen an.

Für den Verarbeiter bringt das neue Flügelprofil eine Reihe von Vorteilen mit sich. Insbesondere entfällt die umständliche Vorbereitung (Besäumen) eines herkömmlichen Profils, sodass die handwerklich saubere Fertigung der Haustür nun schneller und einfacher vorstatteht. Zur ökonomischen Verarbeitung trägt auch die konsequente Auslegung auf Standardkomponenten bei Beschlägen, Dichtungen und Glasleisten bei. Durch enge Zusammenarbeit zwischen VEKA und den einzelnen Herstellern war es darüber hinaus möglich, das Profil sowie Kleber und Füllungen perfekt aufeinander abzustimmen. Der Bauherr kann sich also darauf verlassen, eine rundum hochwertige, individuelle Haustür zu erhalten, an der er lange Zeit Freude hat.

Vielfalt und Flexibilität mit System

Einer der wichtigsten Vorteile des neuen Türprofils liegt in seiner Vielseitigkeit. Bei der Entwicklung des Systems SOFTLINE 82 wurde besonderer Wert auf vielfältige Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten gelegt. Diesen Leitgedanken spiegelt auch das Profil für flügelüberdeckende Türfüllungen wider. So gestatten die verschiedenen Standardglasleisten die Verwendung aller handelsüblichen Türfüllungen mit bis zu 70 mm Füllungsstärke. Verschiedene Anschlagdichtungen erlauben Außendeckschichten mit unterschiedlichen Stärken von 3 bis 6 mm.

Eine zusätzliche Designalternative eröffnen Alu-Vorsatzblenden. Solche Vorsatzblenden können in Verbindung mit verklotteten Füllungen bis 60 mm Stärke verwendet werden und erzielen eine Optik, die sich an die von Aluminiumtüren anlehnt. Auch bei der Wahl des Wetterschenkels erweitert das neue Türprofil den Gestaltungsspielraum: Neben dem Standardschenkel ist ein verdeckt liegender Wetterschenkel verfügbar, der den Charakter der Haustür als Designelement durchgängig zur Geltung kommen lässt.



10 Jahre



Rewindo:

Eine Erfolgsgeschichte feiert Jubiläum

Taten sagen mehr als Worte – so könnte man den Weg von Rewindo überschreiben. Mit dem vor 10 Jahren gemeinsam ins Leben gerufenen Unternehmen haben die Hersteller von Profilsystemen und die Verwerter von Kunststofffenstern den Beweis für die Nachhaltigkeit des Werkstoffs PVC erbracht.

Damit ist gelungen, was im Sommer 2002 von Bauherren und Renovierern noch mit Skepsis betrachtet wurde. Ein flächendeckendes und wirtschaftliches Recycling von PVC galt zu jener Zeit, ungeachtet aller günstigen Eigenschaften des Werkstoffs, als schwer machbar. Der Weg ausgedienter Kunststoffprofile schien somit vorgezeichnet: zunächst in die Verbrennungsanlage und dann als Schlacke auf die Deponie, entsprechend den Anforderungen der Technischen Anleitung Siedlungsabfall bzw. der späteren Abfallablagereverordnung. Eine solche Bresche im Rohstoffkreislauf würde umso schwerer wiegen angesichts der Beliebtheit des Werkstoffs: Allein die deutsche Baubranche setzt heute etwa 1,6 Millionen Tonnen PVC-Produkte pro Jahr ein. Seinen Anteil daran hat auch das Kunststofffenster, das mit einem Marktanteil von 56 Prozent in der Gunst von Bauherren und Architekten ganz vorn steht.

Alte Fenster, wertvoller Rohstoff

Dass die Wiederverwertung sehr wohl im größeren Maßstab machbar ist, hatte VEKA bereits Anfang der 90er-Jahre mit Europas modernster Recyclinganlage im thüringischen Behringen demonstriert. Dort werden ausrangierte Fenster, aber auch Türen und Rollläden aus PVC wieder in sortenreines Regranulat überführt, das als Rohstoff ohne nennenswerten Qualitätsverlust erneut in die Profilproduktion gehen

kann. Um diesen Schluss des Materialkreislaufs deutschlandweit voranzutreiben und die Qualität des Recyclats zu kontrollieren, wurde 2002 das System Rewindo ins Leben gerufen.

Heute zählen neben VEKA Umwelttechnik und Tönsmeier Kunststoffe als Verwertern sämtliche bedeutenden Hersteller von Kunststofffensterprofilen zu den Gesellschaftern von Rewindo. Das Unternehmen bietet einen Rundum-Service an, der neben dem eigentlichen Recycling auch das Aufstellen von Sammelbehältern und deren Abholung umfasst. Konnten im Jahr 2002 auf diese Weise etwa 5.000 Tonnen PVC-Recyclat gewonnen werden, so waren es im Jahr 2010 mehr als 18.000 Tonnen. Dieser Wert entspricht 77 Prozent der erfassbaren, verfügbaren Menge – das hergestellte Granulat genügt für rund 800.000 neue Fenster. Um diesen Wert weiter zu steigern, betreibt Rewindo zudem Informationsarbeit innerhalb und außerhalb der Branche, etwa mit dem bundesweiten Wettbewerb „Umweltgerechte Modernisierung“.

Europaweites Engagement

Die Gründung von Rewindo fiel in eine Zeit, als Hersteller und Verarbeiter von PVC auch auf europäischer Ebene aktiv wurden. Bereits im Jahr 2000 haben sie mit „Vinyl 2010“ eine Selbstverpflichtung verabschiedet, in der unter anderem ein Zielwert für die Recyclingmenge im Jahr 2010 vorgegeben war. Zehn Jahre später wurde dieser Wert mit rund 260.000 Tonnen sogar deutlich übertroffen. Zudem konnte die PVC-Produktion umweltfreundlicher gestaltet werden. Aufgrund dieses Erfolgs wird die gemeinsame Anstrengung nun im Rahmen einer weiteren 10-Jahres-Initiative fortgesetzt. Die Ziele von „VinylPlus“ sind ambitioniert: Bis 2020 sollen nicht nur 800.000 Tonnen PVC wiederverwertet und technische Innovationen auf den Weg gebracht werden. Auch soll die gesamte Wertschöpfungskette insgesamt stärker kontrolliert werden, um eine möglichst vollständige Erfassung der PVC-Produkte zu erzielen. Den vielleicht stärksten Beleg für die Ernsthaftigkeit, mit der die Industrie ihre Selbstverpflichtungen angeht, liefert übrigens die Europäische Kommission. Gewissermaßen in Umkehrung des üblichen Gesetzgebungsprozesses hat sie die Kriterien, die im Rahmen von „Vinyl 2010“ entwickelt worden sind, als Maßstab für ihr eigenes „grünes“ Beschaffungswesen übernommen.



Gründungsjahr: 2002
Anzahl der Mitarbeiter: 3
Am Hofgarten 1-2
53113 Bonn



www.rewindo.de



Interview mit Rewindo-Geschäftsführer

Michael Vetter

Rewindo leistet einen „Rundum-Service“ in Sachen Fensterrecycling – von der Bereitstellung der Sammelbehälter bis hin zur Anlieferung bei den Recyclinganlagen. Ist dieses Angebot auch für kleinere Betriebe sinnvoll nutzbar?

Rewindo verfügt nicht über eigene Container, Fahrzeuge oder Aufbereitungsanlagen. Den „Rundum-Service“ in Sachen Fensterrecycling garantiert unser Unternehmen durch die enge Kooperation mit den Recyclingpartnern VEKA UT und Tönsmeier Kunststoffe. Über die letzten zehn Jahre hat sich Rewindo ein breitgefächertes Netzwerk bei den Zielgruppen der Fensterbauer, Entsorger, Abbruchunternehmer und der Wohnungswirtschaft aufgebaut. Das Serviceangebot war von Anfang an so ausgelegt, dass auch kleinere Betriebe beim Altfenster-Recycling mitmachen können.

Inwieweit war der flächendeckende logistische Service von Rewindo entscheidend für den Durchbruch der Wiederverwertung von Kunststofffenstern?

Das mit unseren Partnern realisierte flächendeckende Abholsystem ist ein Service-Plus und macht es dem Abfallbesitzer einfach, seine Altfenster in die Wiederverwertung zu geben und dabei noch Geld und Zeit zu sparen.

Gab es besondere Hindernisse, die Sie in den vergangenen zehn Jahren zu überwinden hatten?

Ganz zu Beginn unserer Arbeit waren wir z. B. bei den Abbruchunternehmen regelrechte Exoten. Die Bereitschaft zur getrennten Erfassung von Altfenstern musste erst über viele Gespräche und persönliche Kontakte erarbeitet werden. Des Weiteren hat uns der Gesetzgeber mit dem Deponieverbot ab Mitte 2005 ein sehr großes Hindernis aus dem Weg geräumt. Auch das war ein wichtiger Meilenstein für das Fensterrecycling.

Müssen Sie überhaupt noch Überzeugungsarbeit für das PVC-Recycling leisten?

In der Tat hat sich die Wahrnehmung für unsere Thematik in der Öffentlichkeit stark verbessert. Aber auch in Deutschland gibt es immer noch Unternehmen aus den Zielgruppen, die aus Bequemlichkeit an alten Gewohnheiten festhalten und überzeugt werden müssen mitzumachen. In der Politik und auch in der Bevölkerung, das erlebe ich immer wieder, wird unser System aber als gelebte Produktverantwortung einer Branche stets gelobt. Schaut man über die Grenzen nach Frankreich oder England, dann findet man eine Gemengelage ähnlich wie vor 10

Kunststofffensterrecycling durch Rewindo – ein aktiver Beitrag zum Schutz wertvoller Ressourcen.

Jahren in Deutschland vor. In diesen Märkten sehe ich weitere Herausforderungen für die Zukunft.

Lässt sich die erreichte Recyclingquote bei Kunststofffenstern mit vertretbarem Aufwand überhaupt noch weiter steigern?

Ja, die Quote lässt sich weiter steigern, da noch genügend Altfenster aus Kunststoff im Bestand sind. Die mengenmäßig „starken“ Jahrgänge liegen also noch vor uns. Aufgrund der hervorragenden Vernetzung und der von unseren Recyclingpartnern aufgebauten Zusatzkapazitäten sind wir für zukünftige Entwicklungen sehr gut aufgestellt. Darüber hinaus haben wir seit Jahren in der „Aktion PVC-Recycling“ die Kooperation mit anderen PVC-Recyclingsystemen, wie z. B. der AgPR (Bodenbeläge), dem KRV (Rohre) und ROOF-COLLECT (Dachbahnen) gesucht. Auch mit der Arbeitsgemeinschaft PVC und UMWELT e. V. nutzen wir seit Jahren Synergien auf dem Gebiet des PVC-Recyclings.

VEKAZOOM
Das Kunden-Magazin der
VEKA AG
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de



Ein Unternehmen der Laumann Gruppe



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★