



Sie haben gewählt! Mit **50,0 %** hat folgendes Wunschthema gewonnen:

Ausrichtung auf den Markt für Bestandsgebäude

## Renovierung statt Neubau?

Die Zeiten für Fenster im Neubau waren schon mal besser – ein guter Moment also, um sich auf den Renovierungsmarkt zu konzentrieren? GFF beleuchtet Chancen, Risiken und Herausforderungen und hat Praktiker nach ihren Erfahrungswerten gefragt.



In der Renovierung offenbart die Bausubstanz des Bestandsgebäudes ihre wahre Qualität erst beim Ausbau der alten Fenster.

### GFF-Experten

Autor: Matthias Heiler

Fotos: Heiler, Aluplast, Renaldo

Ein stürmisches Marktszenario zeichnen die von Heinze Marktforschung gemeinsam mit den Branchenverbänden Fenster + Fassade (VFF), Bundesverband Flachglas (BF), pro-K sowie Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) erhobenen Daten für die Fensterbranche. Gemäß den veröffentlichten Daten prognostizierten die Beteiligten für 2023 einen beschleunigten Rückgang des Fensterabsatzes im Wohnneubau von minus 21,7 Prozent auf 3,22 Millionen Fens-

tereinheiten (FE) im Vergleich zu einem Minus von 2,9 Prozent im Jahr 2022. Für 2024 schätzen Heinze und die Branchenverbände in diesem Segment ein erneutes Minus von 9,5 Prozent auf 2,91 Millionen Fenstereinheiten.

### Markteinschätzung für 2024

Im Nichtwohnneubau sagen die Experten eine vergleichbare Entwicklung voraus: von 1,95 Millionen abgesetzten Fenstereinheiten 2022 (plus 3,4 Prozent) über 1,76 Millionen FE 2023 (minus 9,9 Prozent) bis auf 1,55 Millionen FE 2024 (minus 11,6 Prozent). Etwas besser bewerten die Marktforscher den Renovierungs-

markt für Fenster. Rückgänge von minus 2,7 Prozent 2022 (7,37 Millionen FE) und minus 1,5 Prozent 2023 in der Wohnbau-Renovierung soll im Jahr 2024 ein Wachstum von 1,7 Prozent (7,19 Millionen FE) ablösen. In der Nichtwohnbau-Renovierung zeige die Tendenz für 2024 nach minus 2,2 Prozent 2022 (2,28 Millionen FE) und minus 0,2 Prozent 2023 mit einem Wachstum von 2,3 Prozent auf 2,33 Millionen Fenstereinheiten nach oben.

### Wie bewerten Unternehmer die Marktentwicklung?

Eine insgesamt schwierige Marktlage erkennt Florian Jehle, Geschäftsführer von Sebnitzer Fensterbau, dessen Unternehmen mindestens 95 Prozent seines Geschäfts im Neubau tätigt. In den vergangenen Jahren gestiegene Materialkosten in Verbindung mit gestiegenen Zinsen und einer Baukostensteigerung um zirka 20 Prozent sieht er als eine Sammlung von Faktoren, die aktuell zu Buche schlagen. Von den angekündigten Förderprojekten der Politik für 2024 erwartet er sich keinen schnellen Effekt.

Jehle treibt die Digitalisierung der Unternehmensprozesse voran, um die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Zudem konzentriert er sich auf größere Objekte, um die rückläufige Zahl der Projekte im Neubau zu kompensieren. Dabei sei Flexibilität in den Angebotspreisen gefragt: „Wir müssen aktiver sein und geben Preisvor- teile, die wir mit unseren Lieferanten aus-

gehandelt haben, direkt an unsere Auftraggeber weiter, die das honorieren.“

### Fachbetrieb Simon in Mannheim: Voll ausgelastet in der Sanierung

Sehr gut läuft das Geschäft bei Yannic Daum und seinem Unternehmen Glaseri + Fensterbau Simon in Mannheim. Er ist mit seinen Mitarbeitern zu hundert Prozent in der Renovierung aktiv: von der Instandsetzung alter Fenster mit Glas- und Dichtungstausch über den Einbau neuer Fenster in Bestandsgebäuden bis zu Denkmalschutzfenstern und Glas im Innenausbau. Aktuell ist der Betrieb nahezu voll ausgelastet und der Glasermeister hat sein Montageteam vergrößert.



Beim Konzept Sanierungssprint arbeitet der Fensterbauer Hand in Hand mit anderen Gewerken auf der Baustelle.

### Renovierung oder Neubau?

Sebnitzer Fensterbau ist auf den Neubau spezialisiert und wird diesen Kurs weiter fahren, betont Jehle: „Renovierung mache ich nur, wenn ich muss.“ Der Spezialist bietet seinen Kunden das Komplettpaket von der Planung über die Fertigung von Holz- und Kunststofffenstern bis zur Montage und hat daraufhin seine Prozesse so optimiert, dass Auftraggeber und Auftragnehmer mit dem Ergebnis zufrieden sind. Als problematische Herausforderungen in der Renovierung bewertet er die meist nicht vorhandene Planung der Montage, die vielfältigen und schwer vorab zu prüfenden Bausubstanzen und Bauanschlussituationen sowie die Auflagen

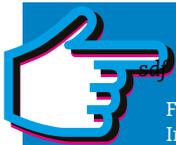
für die Entsorgung der alten Bauteile. Im Neubau fänden seine Monteure immer eine sauber definierte Einbausituation vor, in der sie zügig und zeitlich planbar die neuen Fenster im Baukörper befestigen und fachgerecht abdichten.

Beim Fenstertausch in Bestandsgebäuden müssten sie dagegen häufig die Arbeit von anderen Gewerken miterledigen, vom Maurer über den Dachdecker bis zum Trockenbauer, weil hier aufgrund fehlender Generalplanung häufig keine saubere Trennung der Gewerke organi-

siert sei. Daum sieht die beschriebenen Herausforderungen als Chance: „Wir machen auch das, was sonst keiner macht.“

### Durch Fachwissen und Erfahrung zum Problemlöser avanciert

Er versuche alles zu reparieren, was wirtschaftlich sinnvoll sei, und habe die Mitarbeiter mit der Erfahrung und dem Fachwissen, verschiedenste Herausforderungen beim Fenstereinbau in der Sanierung zu lösen. Häufig bekomme er Aufträge zur Reparatur oder Instandsetzung von neueren Fenstern, bei denen die ursprüngliche Montagefirma nicht mehr verfügbar ist.



## Stimmen Sie ab!

Fachzeitschrift mal anders: Wir glauben, dass Meinung und Informationsbedürfnis unserer Leser unverzichtbare Quellen für ein gutes Branchenmagazin sind. Deshalb bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Einfluss auf den Inhalt zu nehmen.

#### Thema 1:

**Sonnenschutz:** Außen oder innen liegend, im Scheibenzwischenraum oder Sonnenschutzverglasung. Wohin geht der Trend? Wie stehen Aufwand und Nutzen im Verhältnis? Wie sieht die Kostenseite aus?

#### Thema 2:

**Design:** Hersteller Internorm bietet jetzt die Gestaltung von Kunststofffenstern per Digitaldruck an. Wie weit ist das Thema individuelle Gestaltung heute in der Branche, welche Techniken sind für welche Profilarten verfügbar?

#### Thema 3:

**Technik:** Flächenbündiges Ganzglasfenster, rahmenlose Schiebeelemente aus PVC-Profil. Bei diesen Beispielen steht die Verglasung im Mittelpunkt. Wie sehen die Konstruktionen im Detail aus?

Schicken Sie Ihr Wunschthema bis zum 15. April per E-Mail an: [barbara.danielkewitz@holzmann-medien.de](mailto:barbara.danielkewitz@holzmann-medien.de) oder stimmen Sie im Internet auf [www.gff-magazin.de](http://www.gff-magazin.de) ab.

„Jede Baustelle ist anders und du musst immer auf alle Möglichkeiten gefasst sein.“

– Yannic Daum

Neubau ist aus seiner Sicht für die Betriebe sinnvoll, die selbst Fenster fertigen. Bei Wiederverkäufern, die sich auf Montage und Service fokussieren, sei es problematisch, Qualität und Preis fair zu vereinbaren.

### Kritische Punkte in Neubau und Renovierung

Eine gute Planung, die alle Gewerke und Schnittstellen berücksichtigt, und die Umsetzung durch die Bauleitung vor Ort nennt Jehle als entscheidenden Punkt im Fenster-Neubaugeschäft. Bei Besonderheiten in der Montage arbeitet Sebnitzer Fensterbau mit Projektleitern und



**Das Pilotprojekt in Hamburg ging erfolgreich über die Bühne: Planer und Handwerker kernsanierten eine Doppelhaushälfte aus dem Jahr 1963 innerhalb von 22 Arbeitstagen komplett inklusive neuer Fenster.**

Systemgebern zusammen und weist die Monteure auf der Baustelle in die fachgerechte Vorgehensweise ein. Werden diese Punkte eingehalten, reduziert sich einer der teuersten Kostenpunkte deutlich: die Montagezeit. Ein gutes Fenster schlecht montiert, ist laut Jehle in Summe ein schlechtes Fenster – deshalb gelte der Grundsatz Qualität bis ins Detail.

Daum formuliert einen Grundsatz für das Fenstergeschäft in der Renovierung: „Jede Baustelle ist anders und du musst immer auf alle Möglichkeiten gefasst sein.“ Er schaut sich die Situation auf der Baustelle immer vor Ort selbst an, weil sich die Qualität der Bausubstanz des Mauerwerks meist erst am Montage- tag offenbart.

### Flexibilität gefragt

Die Bauanschlussfugen zeigen häufig große Toleranzen und verlangen dem Fensterbauer einzigartige Lösungen ab. Flexibilität, Fachwissen und selbstständige Lösungskompetenz spielen deshalb beim Unternehmer und seinen Mitarbeitern eine entscheidende Rolle.

In extremen Fällen zieht der Glasermeister weitere Fachgewerke hinzu, um den Anschluss fertigzustellen. Meistens sei die Bausubstanz von älteren Gebäuden gut, wobei Rollladenkästen häufig ein neuralgischer Punkt seien. Solche Punkte decken in der Praxis laut Daum häufig Energieberater auf, mit denen er zusammenarbeitet.

### Sprint in der Renovierung

Den Sanierungssprint hat Dipl.-Ing. Ronald Meyer als neue Methode entwickelt, um den Sanierungsstau im Gebäudesektor aufzulösen. Als Vorteile für das Handwerk nennt er die Steigerung der Wertschöpfung pro Arbeitsstunde um geschätzte 20 Prozent. Dieser Vorteil soll die Gebäudesanierung für Hauseigentümer wieder bezahlbar machen und den Erlös im Handwerk steigern.

„Wir haben von der Vermessung bis zur individuellen Gebäudekonfiguration bisher ungenutzte Möglichkeiten der Digitalisierung, mit denen wir die Planungsphase verkürzen und deutlich preiswerter gestalten können“, erläutert Meyer.

### Sanierungscoach koordiniert den Ablauf der Gebäudesanierung

Eingespielte Bauteams aus verschiedenen Gewerken, die langfristig zusammenarbeiten, würden dabei immer schneller und effizienter – damit sanken die Kosten weiter. Als Teil des Sanierungsteams bindet das Konzept alle Beteiligten inklusive der Handwerker voll in den Digitalisierungsprozess ein. Ein Sanierungscoach koordiniert als Ansprechpartner für Handwerker und Hauseigentümer den Ablauf der Gebäudesanierung. Er überwacht die Termine, den Zeit- und Kostenplan, dokumentiert den Baufortschritt, organisiert die Materiallogistik, vermittelt in Streitfragen und kümmert sich ums tägliche warme Mittagessen.

### Kernsaniierung in 22 Tagen

Im Herbst 2023 ging die Premiere der Initiative über die Bühne: Planer und Handwerker kernsanierten eine Doppelhaushälfte aus dem Jahr 1963 innerhalb von 22 Arbeitstagen komplett inklusive neuer Fenster. Meyer bietet den Sanierungssprint gemeinsam mit seinem Partner Gregor Loukidis mit der Firma Renaldo zunächst in Hamburg und Leipzig an. Quartiersanierungen seien in diesen Städten und in Baden-Württemberg in Vorbereitung und sollen im Herbst 2024 starten.

### Montagekosten senken

Eine interessante Lösung für reduzierte Montagekosten im Neubau und in der Sanierung bietet Aluplast mit seinem Kunststofffenster-Profilsystem Energeto Neo als flächenversetzte und flächenbündige Variante. Basisprofile kombiniert der Fensterbauer mit zahlreichen miteinander kompatiblen anderen Profilen, um individuelle Fenster und Türen zu fertigen.

„Der große Vorteil liegt darin, dass die Profile der Neo Plattform ohne Stahl beziehungsweise mit einem Minimum an Stahlverstärkung auskommen“, erläutert Dominik Mathes als stellvertretender Abteilungsleiter Produktmanagement bei Aluplast. Dieses Merkmal helfe dem Verarbeiter, seine Lagerkosten zu senken und den Monteuren die Montage zu vereinfachen. Weil die Fenster nicht konventionell geklotzt, sondern geklebt werden, entfallen im Nachhinein die Kosten dafür, Monteure für Nachstarbeiten auf die Baustelle zu schicken.



**Durch die Klebeverbindung von Glas und Rahmen spart der Fensterbauer Verklottung, Nachstarbeiten – und damit Geld.**