

IM INTERVIEW MIT JÖRG STAHLMANN

„Die Montageleistung wird unterbewertet“

Relativ einfaches und sicheres Wertschöpfungspotenzial lässt sich vor allem in der Montage generieren. Zu dieser Aussage kommt Jörg Stahlmann durch seine jahrelange Erfahrung im Fensterbau, seine Unterstützung bei Endkundenprojekten, seine Tätigkeit als Produkt- und Prozessoptimierer sowie seinem Engagement im Sachverständigenwesen. Ihm geht es aber auch um den Einsatz eines Montagesystems.

GLASWELT – Herr Stahlmann, ist die Fenstermontage unterbewertet?

Stahlmann – Die Montageleistung per Se, also die Leistungen, die von den Monteuren am Objekt abverlangt werden, sind sowohl in der Vorplanung, als auch fachlich und kaufmännisch unterbewertet. Immerhin über 50 Prozent aller angezeigten Schadensfälle entstehen durch eine mangelhafte Montage. Für mich ist das mehr als erschreckend. Wenn wir uns dazu die Aufwendungen ansehen, die in einem Unternehmen gemacht werden um die Qualität zu sichern, oder Prozesse zu optimieren, so muss ich sagen, dass die fachgerechte Montage der Elemente so gut wie kein Engagement erfährt. Es gibt noch einen Punkt: Die meisten Monteure haben zwar schon mal etwas vom Leitfaden zur Montage gehört, kennen den Inhalt aber kaum. Wenn dann die Montage unzureichend oder unzutreffend vorbereitet ist, dann passieren Fehler auf der Baustelle. Fehler in der Bewertung und Planung lassen sich auf der Baustelle so gut wie nicht mehr zum Positiven hin regeln. Schlussendlich ist aber klar: Der Wert der Montageleistung zeigt sich erst im Reklamations- und/oder Schadensfall.

GLASWELT – Gibt es auf der anderen Seite denn Innovationen in diesem Thema?

Stahlmann – Es gibt seitens der Befestigungs- und Abdichtungsunternehmen sehr gute Produkte. Was es aber nur in sehr geringem Umfang gibt, sind durchgängige Montagesysteme, also Systeme die einen Montageplaner und Monteur nicht vor einem Berg offener Fragen am Objekt zurücklässt, sondern gezielt Risiken in technischer Ausführung minimiert und zudem Montageaufwendungen in Bezug auf Montagedauer systematisiert. Bei der Montagezeit gilt es, nicht ausschließlich die Zeit, die der Monteur vor dem Loch steht zu betrachten. Es muss alles mit einfließen von der Planung über die Materi-

albereitstellung bis hin zur Ausführungsüberwachung, Abnahme und Nachbesserung bzw. Mangelbeseitigung von der Leistungserbringung bis zur rechtlich abgesicherten Abnahme oder Ingebrauchnahme. Wenn ihr Leser diese Aussage objektiv bewertet, so erkennt er, dass das genau seiner Handlungsweise entspricht und mittlerweile seine standardisierte Vorgehensweise ist.

GLASWELT – Wie kann denn so ein von Ihnen beschriebenes Montagesystem aussehen?

Stahlmann – Diese Art eines Montagesystems muss weitgehend alle planerischen Notwendigkeiten, risikobehaftete Fehlstellen, gleichbleibend hohe Montageausführung und Bauteilschutz in sich vereinen. Zudem sollte es dem Architekten und Bauherren die Sicherheit geben, dass sich ein Return of Invest, bzw. verminderte Aufwendungen während der Ausführungs- und Nutzungsdauer ergeben. Stellen Sie sich vor, welche Erleichterungen es für alle am Bau beteiligten hätte, wenn das Bauelement Haustüre oder Fenster nicht dann eingebaut werden muss, wenn es der Bauablauf erfordert, jeder aber dennoch sein Gewerk am Objekt fertigstellen kann. Das bedeutet, dass heute bestehende Reklamationen erst gar nicht auftreten. Auch die Qualität der Architektenleistung steigt, da es vordefinierte Ausführungen gibt, die weder eine aufwendig Planung, noch Bauüberwachung erfordern. Und nicht zuletzt kann der Bau kontrolliert entfeuchten, ohne dass das Wasser am Element herunter läuft.

GLASWELT – Offensichtlich gibt es ja bereits solche Systeme – warum werden die dann nicht häufiger eingesetzt?

Stahlmann – Viele wissen es nicht, einige wissen es, sehen aber erst nur die Kosten und nicht die Vorteile die auch sie, Ihr Kunde und Auftraggeber dadurch haben. Einige wenige haben das



Foto: Stahlmann

Jörg Stahlmann arbeitete als Schreinermeister im Betrieb der Familie und als Projektmanager für Holz-, Holz-Alu- und Kunststoff-Fenstersysteme sowie Fassadenprojekte. Seit 2009 leitet er die Stahlmann-Consulting GmbH und betreut nationale und internationale Kunden.

Potenzial solcher Systeme erkannt und bieten diese auch an. Wie vieles, so braucht die Akzeptanz solcher Systeme etwas Zeit.

GLASWELT – Wie sehen denn Ihre unterstützenden Maßnahmen für Interessenten aus?

Stahlmann – Wir, sowohl mein Unternehmen, als auch ich persönlich haben den Vorteil, dass wir um die Belange und Fragestellungen von Fensterlieferanten, Montagebetrieben, Planern und Kunden wissen. Wir können mittlerweile auf eine Vielzahl von unterschiedlichen Referenzen und Ausführungen zurückblicken. So z. B. für Fensterhersteller, die weit über die Deutschen Grenzen liefern und deren Monteure eine einfach Plug-and-Play-Lösung vor Ort vorfinden. Wir beschäftigen uns bereits seit über einem Jahrzehnt mit Montagezargenkonzepten und können sowohl in der Planung, Einführung und auch in der Bereitstellung ein sehr hohes Maß an Support bieten.

Die Fragen stellt Daniel Mund