

Abgestimmte Handwerksleistung aus einer Hand anbieten

Vorteil für Teamspieler: Diese Kooperation schafft Mehrwert

Gemeinsam sind Handwerker stärker: Mit diesem gelebten Motto wecken die Betriebe der Modernisierungsoffensive Rhein-Main bei ihren Kunden ein gutes Gefühl, bei dem der Preis in den Hintergrund tritt. GFF zeigt wichtige Erfolgsfaktoren an einem Praxisbeispiel auf.



Die Fassade des modernisierten Gebäudes strahlt und bietet mit einer umgebauten ehemaligen Loggia mehr Wohnraum.

GFF vor Ort
Autor/Fotos: Matthias Heiler

Nach zwei, drei Schritten auf das Grundstück taucht hinter der zweieinhalb Meter hohen Gartenhecke strahlend weiß die neu verputzte Fassade auf. Der Blick wandert und fixiert im Erdgeschoss fast zwei Meter breite Fenster aus silbergrauem Aluminium. Eine Etage darüber verwandeln vier Fensterelemente in Aluoptik über Eck gekoppelt eine ehemals offene Loggia in einen lichtdurchfluteten Raum.

Drei Fensterelemente teilen das Dach der verglasten Loggia. Am modernisierten Haus von Lisa Kamp mussten mehrere Gewerke zusammenarbeiten.

„Von unserer Modernisierungsoffensive Rhein-Main haben Malermeister Jörg Held und Zimmermeisterin Bärbel Hotz mit mir gemeinsam sowie aufeinander abgestimmt an dem Projekt gearbeitet“, berichtet Dieter Färber von FTT Fenster und Türen Technik, der die Fenster für den Umbau des Gebäudes geliefert und mit seinen Fachkräften montiert hatte.

Dem Kunden Arbeit abnehmen

Der Kontakt zwischen Bauherrin Kamp und dem Netzwerk von Färber bzw. seinen Kollegen, das Bauingenieur sowie GFF-Praxistage-Moderator Ronny Meyer organisiert hat, entstand per Zufall. Bei der Recherche nach den passenden Fens-

tern stieß die Eigentümerin auf die Marke Internorm und den Fachpartnerbetrieb von Färber. Beim Beratungstermin vor Ort kristallisierte sich schnell ein Favorit heraus: Kamp wollte außen unbedingt eine einheitliche Aluminium-Optik, innen in der Mietwohnung im Erdgeschoss Kunststoff und in der eigenen Wohnung auf der ersten Etage Holz als Rahmenmaterial.

Die Modellreihe Home Pure von Internorm kombiniert diese Eigenschaften. Im Gespräch über die Ausführungsdetails der Konstruktion war schnell klar: Beim Umbau für einen wärmedämmten Wohnraum inklusive Fenstern und Dämmung der Außenwand war der Sachverständige von weiteren Gewerken gefragt. Färber hatte dazu eine Lösung parat und drückte der Bauherrin eine Broschüre der Modernisierungsoffensive Rhein-Main in die Hand. Kamp erinnert sich an ihre erste Reaktion: „Ich war eigentlich erleichtert, sofort Experten an der Hand zu haben, die die Gewerke koordinieren und mir diese Arbeit abnehmen. Für dieses gute Gefühl und die Sicherheit der Lösung aus einer Hand bezahle ich gerne etwas mehr.“

Vorteile für den Handwerker

Weiterbildung, fachliche Schulung und Kundenrückmeldung nennt Färber als wichtige Vorteile seiner Mitgliedschaft in der Modernisierungsoffensive Rhein-Main. „Die teilweise durchaus kontroversen Diskussionen mit den Kollegen aus



Experten im Gespräch: Bauingenieur Ronny Meyer (li.) sowie Fensterbauer Dieter Färber diskutieren das Ergebnis der Modernisierung.



Neue Holz/Alu-Fenster sorgen für eine wohnliche Atmosphäre und erhöhen den Tageslichteinfall ins Gebäude.



Dachfenster verwandeln den ehemals dunklen Wohnraum zusätzlich in eine Lichtoase für die Eigentümerin.

der Kooperation bringen neue Ideen und mehr Verständnis für die anderen Gewerke. Von diesen Erfahrungen profitiere ich in der Praxis“, sagt der Fensterbauer.

Wichtig sei dabei, sich nicht vor starken und unterschiedlichen Persönlichkeiten in der Gruppe zu drücken: „Von den Reibungen leben die Kooperation und die Fortentwicklung. Auch bei Fehlern kann man voneinander lernen“, bekräftigt Färber. Er sieht die starke Präsenz der Kooperation in der Öffentlichkeit als effektives Marketing: „Wir bauen mit der Modernisierungsoffensive eine starke Marke auf. Diesen Effekt bei potenziellen Kunden sowie der Politik kann ich mit Werbung als einzelner Betrieb nicht erreichen.“ Außerdem sieht er die Vermeidung möglicher Schadensfälle durch die bessere Abstimmung der vielen Schnittstellen am Bau als entscheidenden Vorteil dieses Netzwerks.

Beratung aus einer Hand

Ursprünglich hatte die Bauherrin einen Architekten beauftragt, der ihre Vorstellungen hinsichtlich eines Umbaus des Gebäudes aber nicht in ein koordiniertes, ausführbares Gesamtkonzept überführte. Seitens der Modernisierungsoffensive übernahm Färber die Rolle des zentralen Ansprechpartners für die Kundin. Er versorgte seine Kollegen mit Fotos von der

Baustelle und auf die Fensterkonstruktion abgestimmten Planungsinformationen. „Bei unseren Kooperationen ist immer mal wieder ein anderer Kollege der Ansprechpartner für den Auftraggeber. Je nachdem, welche beiden Menschen sich am besten verstehen“, erläutert Initiator Meyer. Die Bauherrin wünschte sich einen Platz an der Sonne.

Gut aufgehoben

Ihren Wunsch setzten Färber und seine Kollegen von der Modernisierungsoffensive in die Tat um: Malermeister Held dämmte und verputzte die Außenwand. Zimmermeisterin Hotz setzte die Dachfenster ein, stabilisierte die Dachkonstruktion und bereitete den Deckenschluss für die Fenstermontage vor. Färber und seine Mitarbeiter montierten die fünf neuen Elemente inklusive Fenstertür und zwei 1,40 Meter breite Festelemente im Loggia-Anbau und tauschten im Erdgeschoss die alten Fenster mit einem U_w -Wert von $3,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ gegen Modelle entsprechend dem Passivhausstandard mit einem U_g -Wert von $0,5 \text{ W/m}^2\text{K}$ aus. Über das Ergebnis freut sich Kamp: „Herr Färber und seine Kollegen haben mein Leben verändert, indem sie mehr Sonne ins Haus gebracht und die Wohnqualität enorm gesteigert haben. Seitdem halte

ich mich fast nur noch im neuen Raum auf und genieße das Tageslicht.“ Sie habe sich bei der Modernisierungsoffensive gut aufgehoben gefühlt und von den Partnern Lösungen an die Hand bekommen.

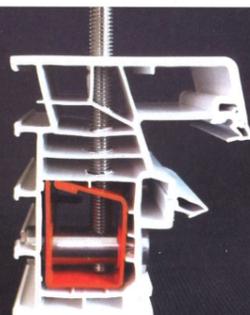
Interessierte Handwerker – bitte jederzeit melden

„Genau dieses Gefühl beim Kunden zu wecken, ist das Ziel unserer Arbeit in der Modernisierungsoffensive“, sagt Meyer. Der Auftraggeber wolle ein schönes Haus und in Ruhe leben. Wer diese Wünsche aus einer Hand erfüllen könne, habe gute Chancen, um am Markt auch gute Preise zu erzielen. „Das Gespräch mit Lisa Kamp hat gezeigt, dass Handwerker Chancen haben, die sie überhaupt nicht nutzen“, fasst der Organisator zusammen. Er treibt die Gründung von weiteren Handwerker-Kooperationen voran: Aktuell ist er in elf deutschen Regionen aktiv. Mitglieder profitieren von professioneller Öffentlichkeitsarbeit des medienerfahrenen TV-Moderators und von der Einbindung regionaler Institutionen aus Politik, Bankwesen, von Verbraucherzentralen sowie Sanierungsinitiativen. „Interessierte Handwerker können sich bei mir melden; für die Einbindung in ein bestehendes Netzwerk oder die Gründung einer neuen Modernisierungsoffensive“, sagt Meyer.

UNIVERSELLE BEFESTIGUNGSLÖSUNG FÜR ABSTURZSTANGEN



Geprüft.
Für alle Fenstertypen.
Einfache Montage.



flyfix

Befestigungssystem



montx
Montagesystem

MONTAGEPUNKTE SETZEN, WO VORHER NUR LUFT WAR!



Verbreiterungen.
Kopplungen.
Eckbereich.