

*Auf was kommt es an, damit die Montage zur Zufriedenheit aller beteiligten Parteien durchgeführt werden kann?*

Der Fachberatung kommt eine Schlüsselbedeutung zu. Dabei gilt es zu klären:

- ◆ Erkennen des Kundenwunsches und des baulichen Objektzustandes
- ◆ Erkennen der Anlieferungs-, Transport- und Zutrittsmöglichkeiten

## »Fachberatungskompetenz entscheidet über Montageerfolg«

- ◆ Kenntnis der Möglichkeiten der eigenen Produktpalette, der Fertigkeiten zur Verfügung stehender Monteure bzw. der Leistungsfähigkeit der Zulieferer

*Was gilt es darüber hinaus vor Ort auf der Baustelle zu klären?*

Für den Montageerfolg von besonderer Bedeutung ist die Richtigkeit des technischen Aufmaßes und die Abstimmung mit dem Kunden zu den Details, die auch detaillierte Verhaltensanweisungen an die zu diesem Zeitpunkt noch nicht feststehende Montagegruppe beinhalten kann.

*Welche Unterlagen sind für die Planung der Montage zwingend notwendig?*

Zeichnungen, Skizzen und Montagewerkpläne etc. präzisieren und erleichtern die Arbeit der Monteure und sind auch für eine Montage nach dem anerkannten Stand der Technik erforderlich. Eine Baustellenzustandsbeschreibung, z.B. das Erfassen bereits defekter Fensterbänke, Schäden in bauseitigen Einrichtungen und Ausstattungen (Parkettboden) helfen späteren Missverständnissen vorzubeugen und sollten bereits in der Auftragsbestätigung an den Kunden so beim Namen genannt werden.

*Berücksichtigen Sie die unterschiedlichen Anforderungen der Objekte bei der Auswahl der eingesetzten Montage-Mannschaft?*

Da nicht jede Montagegruppe über die gleichen Erfahrungen und Kompetenzen verfügt, ist eine kunden-, aufgaben- und schwierigkeitsbezogene Auswahl der richtigen Montagegruppe wichtig.

*Was ist sonst noch zu klären, bevor es dann losgehen kann?*

Die Baustellenvorbereitung für die Monteure sollte eine Vollständigkeitskontrolle des richtigen Befestigungsmaterials- und Auftragszubehör sowie von Werkzeug und Reinigungsmitteln umfassen. Kräne, Sauger, Gerüste, Hubwagen und

## BB-Serie Montage: Interview mit Martin Heinisch, Geschäftsführer der Juchheim Börner GmbH

**Die Fenstermontage ist kein isoliertes Ereignis. Sie ist abhängig von Vorbereitungen, die nicht erst damit beginnen, dass der Monteur die Fenster auf sein Fahrzeug lädt, sondern sie beginnt am Anfang vor dem Zustandekommen eines Auftrags. Im nachfolgenden Interview erläutert Martin Heinisch, auf was es dabei ankommt und wo es nach wie vor Probleme gibt.**

*Martin Heinisch (r.) in der Kundenberatung zur fachgerechten Haustürmontage in den Ausstellungsräumen bei Juchheim in Fulda.*

die nötige »Man-Power« will im Vorfeld vorbereitet, terminiert, eingewiesen und ggf. überprüft werden, wenn diese z.B. vom Kunden gestellt wird und am Tag der Montage bereitstehen muss.

*Wie steht es um die Qualität der Ausschreibungen?*

Die Komplexität der Montage-thematik, der Aspekt der Befestigung, Dämmung, Abdichtung der Bauelemente macht es auch den Auftraggebern in der Branche schwer, ihre Ausschreibungen anzufertigen. Nicht jeder Planer kann das komplexe Spektrum der Produktpalette und Leistungsvorteile aller möglichen Fensterhersteller und anderer Gewerke beherrschen. Die Möglichkeiten und Grenzen der Materialien und deren fachgerechte Verarbeitung auf der Baustelle ist für den Architekten, Planer und Bauleiter heute kaum noch zu überschauen.

*Wie kann diesen Wissensdefiziten begegnet werden?*

Meine Empfehlung lautet, den »Leitfaden zur Montage der RAL-Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e. V.«, dessen aktuelle Ausgabe März 2014 soeben erschienen ist, zur Grundlage der Arbeiten zu machen.

*Welche Unterstützung bieten Sie mit Ihrem Unternehmen darüber hinaus?*

Zur Formulierung der Anforderungen halten wir und andere Fachbetriebe Ausschreibungstexte bereit und zeigen gerne die Produktpalette und Produktionsstätten sowie Referenzbaustellen. Für Fachplaner und Architekten stehen wir und unsere Kollegen bereits im Vorfeld von Ausschreibungen gerne bera-



tend zur Verfügung, um das Fachwissen in der Branche »vom Planer über den Hersteller bis zum Monteur« zu mehrten.

*Liegt in den hohen Herausforderungen nicht auch eine Chance für besonders qualifizierte Betriebe, sprich Unternehmen mit dem RAL-Gütezeichen?*

Das ist so. Denn Auftraggeber sind gut beraten, einen Fachbetrieb auszuwählen, der über das RAL-Gütezeichen für Produktion und Montage seiner Produkte verfügt. So ist sichergestellt, dass die Produkt- und Montageleistung einen hohen Qualitätsstandard hat und nicht nur nach DIN, sondern nach dem Stand der Technik, also den neuesten Erkenntnissen und Erfahrungen der Branche aus dem täglichen Baubetrieb gearbeitet wird.

*Ist den ausschreibenden Stellen und Auftraggebern bewusst, dass dieses zusätzliche Engagement auch entsprechend honoriert werden muss?*

Unsere tägliche Aufgabe ist es, immer wieder aufs Neue bewusst zu machen, dass diese Leistungen, die dem Kunden sichtbaren Nutzen bringen, nicht zum Nulltarif zu bekommen sind.

*Herr Heinisch, wir danken Ihnen für das Gespräch!*