



Stephan Schmidt

ist Geschäftsführer des Fachverbands Schloss- und Beschlagsindustrie e.V. sowie der Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge e.V., beide mit Sitz in Velbert.

„So sexy wie ein Flachbildschirm“

GLASWELT: Sehr geehrter Herr Schmidt, wie schätzen Sie die Marktentwicklung 2011 bei den Beschlägen für Fenster und Fassaden sowie beim Glas ein?

Stephan Schmidt: Unsere Einschätzung ist ja bekannt: Zum Jahreswechsel sind die Auftragsbücher voll und die Aufträge aus 2010 reichen weit ins neue Jahr. In der gemeinsam mit den Verbänden VFF (Verband Fenster + Fassade), BF (Bundesverband Flachglas) und pro-K (pro-K Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff e.V.) erstellten Studie zum Türen- und Fenstermarkt, melden wir dennoch einen möglichen Rückgang der Stückzahlen von 1,3 % für Fenster in 2011 – betrachtet über den gesamten Zeitraum. Ursache hierfür ist die nicht einzuschätzende Wirkung des Endes der Konjunkturprogramme und der Rückgang der zur Verfügung stehenden KfW-Mittel. Rein rechnerisch wären sogar größere Rückgänge begründbar. Allerdings meldet die LBS wie auch andere Beteiligte aktuell eine deutliche Zunahme bei Neubaugenehmigungen für 2011. Wir hoffen zudem auch, dass der Renovierungsmarkt anspringt und die erforderlichen Energieausweise für Wohnungen zu einem Wachstum führen. Aktuell haben wir den dritten strengen Winter in Folge – auch dies kann den Markt beschleunigen, wenn die Heizkostenabrechnungen kommen.

GLASWELT: Sehen Sie Beschlagstrends für Fassaden und Interieur, die weit über das heute übliche Leistungsspektrum hinausgehen.

Schmidt: Ja natürlich! Im Bereich der Fassaden gilt unverändert: große klare Flächen liegen im Trend. Wenn öffentbare Fenster vorgese-

hen sind, was wegen Lüftung und Kontakt zur Umwelt dringend zu empfehlen ist, müssen diese großen Fenster oder Türen mit hohen Gewichten bewegt werden. Mit moderner Technik ist das mühelos möglich, aber dazu sind besondere Beschlagslösungen erforderlich. Diese gibt es am Markt; sie werden auch mit bündiger Außenfläche angeboten. Im Innenbereich wird das Angebot noch umfangreicher – ansprechende Designbeschläge sorgen dort für das perfekte „Finish“ in allen Räumen, egal ob Büro, Wohnraum, Küche oder Badezimmer.

GLASWELT: Bei welchen Themenfeldern sehen Sie für Verarbeiter (Glas, Fenster, Fassade) in diesem Jahr gute Marktchancen?

Schmidt: Jeder ist hierbei ein Stück weit selbst seines Glückes Schmied. Auf Fachmessen und in der Fachwelt liegen die Informationen über Energieeinsparung und Komfortgewinn durch anspruchsvolle Fenster-, Türen- und Fassadenlösungen vor. Diese Informationen müssen zum Endkunden gelangen, und daran müssen alle mitwirken. Wenn der Kunde erst einmal Interesse zeigt, tendiert er gerne zu höherwertigen und dauerhaften Lösungen. Zusätzliche Öffnungsarten und auch Themen wie Einbruchhemmung sind in der Regel gut vermittelbar. Der Trend zur großflächigen Verglasung ist ungebrochen, kombiniert mit Dreifachverglasung müssen die höheren Gewichte durch technische Lösungen im Beschlag sicher abgeleitet werden. Somit liegt die Lösung in der Beratung und Verbreitung – die Anschaffung eines modernen Fensters sowie einer ansprechenden Haustür muss so sexy werden, wie der mittlerweile übliche Flachbildschirm!