

Wer Fenster, Türen oder Fassaden produziert, der vertraut auf einen, vielleicht aber auch auf mehrere Systemhersteller als Partner. Was bei der Evaluation von Profilsystemen resp. Systempartnern zu berücksichtigen ist, erfahren Sie in diesem Beitrag. Text und Bilder: Redaktion

Ein grosser Teil der Schweizer Metallbauer verarbeitet Profilsysteme in Stahl sowie in Aluminium. Ist ein Betrieb für die Verarbeitung beider Materialien eingerichtet, so stellt sich für die Unternehmensleitung vor jeder Offertstellung resp. vor jedem Planungsbeginn die Frage: Stahl oder Aluminium? Beide Materialien weisen für den Profilbau vorzügliche Eigenschaften auf. Diese Tatsache macht den Unternehmern auch oftmals die Entscheidung schwer. Stahlprofile werden gerne bevorzugt, wenn spezielle robuste Elemente, wie beispielsweise Schulaustüren, gebaut werden sollen. Auch für sehr filigran wirkende Konstruktionen mit hohen statischen Anforderungen werden gerne Stahlprofile verwendet. Soll jedoch eine grössere Anzahl an Fenstern, Türen oder auch eine Fassade gebaut werden, fällt der Entscheid gerne auf Aluminium.

Welches Profilsystem ist das richtige?

Die führenden Profilverhersteller bieten meistens verschiedene Profilsysteme an. Angefangen bei einfachen, unisolierten Profilgruppen bis hin zu hochisolierten, Minergie-geprüften Profilgruppen, wird ein breites Sortiment geboten. Bei der Evaluation eines Profilsystems resp. eines Profilverherstellers, stellt sich nicht nur die Frage nach der Vielfältigkeit des Profilsortiments, sondern auch nach Kriterien wie: Prüfzeugnisse, bauphysikalische Aspekte, technischer Background, Aufbau und Komplexität der Unterlagen, Einfachheit der Verarbeitung, Lagerhaltung und auch die in Aussicht gestellten Dienstleistungen spielen eine zentrale Rolle.

Einer oder mehrere Systempartner?

Weiter stellt sich für den Metallbau-Unternehmer die Frage, ob er sich an einen einzigen Profilverhersteller (Systemlieferanten) binden will oder ob er die Flexibilität bevorzugt und objektbezogen verschiedene Profilverhersteller berücksichtigen will. Geht er keine feste Bindung ein, hat er die Möglichkeit, für den anstehenden Auftrag gezielt das hierfür optimale Profilsystem auszuwählen. Speziell bei Aluminiumsystemen kommt diese Unternehmer-Philosophie verschiedentlich zur Anwendung. Besonders für kleinere Unternehmen mit eher geringen Umsatzzahlen kann diese Philosophie auch Nachteile aufweisen. Werden beispielsweise drei Profillieferanten berücksichtigt, teilt sich der Jahresumsatz beim Einkauf ebenfalls auf drei Lieferanten auf. Diese Splittung kann allenfalls dazu führen, dass die umsatzabhängigen Einkaufskonditionen für den Unternehmer wesentlich schlechter ausfallen als wenn der gesamte Jahresbedarf bei einem einzigen Lieferanten bestellt würde. Diese Situation könnte sich allenfalls bereits im Offert-Stadium als unvorteilhaft erweisen. Wer - wie erwähnt - mit mehreren Systemherstellern zusammenarbeitet hat den Vorteil, flexibler und präziser auf die Forderungen der Architekten und Bauherrschaften eingehen zu können. Dem jedoch stellt sich der Nachteil gegenüber, dass mehr System-Know-how, mehr Maschinen und Lehren sowie grössere Lagerflächen benötigt werden. Arbeitet der Unternehmer mit nur einem Systemlieferanten zusammen, so geniesst er den Vorteil, dass er sein ganzes diesbezügliches Know-how in der Planung, Werkstatt und Mon-

tage gezielt auf das eine Profilsystem ausrichten und darauf aufbauen kann. Dies ermöglicht ihm einen hohen Spezialisierungsgrad und höchstmögliche Fachkompetenz.

Der Systemhersteller als Partner

Unabhängig davon, ob der Betrieb eines oder mehrere Profilsysteme verarbeitet, eine enge, zielorientierte Zusammenarbeit zwischen Metallbauer und Systemhersteller ist heute von grosser Bedeutung. Der Metallbauer profitiert vom grossen systembezogenen Grundlagenwissen des Profilverherstellers und dieser wiederum kann die entsprechenden - aus der Praxis gewonnenen - Impulse und Erkenntnisse des Metallbauers, in die Weiterentwicklung einfließen lassen. Unter dieser Voraussetzung lassen sich auch innovativste, objektspezifische Lösungen finden. Dass eine solche Zusammenarbeit ein intaktes Vertrauensverhältnis voraussetzt, versteht sich von selbst.

Die Verarbeiterbedürfnisse

Die «metall» hat im Jahr 2011 bei einer grösseren Anzahl Metallbauunternehmungen eine Erhebung durchgeführt um herauszufinden wie hoch die Metallbauer die einzelnen «Kundenleistungen» der Systemhersteller gewichten. Anschliessend finden Sie die wesentlichen Faktoren nochmals aufgeführt. Diese erwähnte Tabelle kann im Onlinearchiv www.smu.ch unter [medien/metall](#) Suchbegriff: «Verarbeiterbedürfnisse klar definiert» heruntergeladen werden. (das jeweilige Passwort ist im Impressum zu finden).



Für den Metallbau-Unternehmer stellt sich die Frage, ob er eine Zusammenarbeit mit einem oder mit mehreren Systempartnern anstrebt.



Profilbearbeitungscenter generieren eine hohe Produktivität. Wer sich auf einen einzelnen Profillieferanten abstellt, betreibt weniger Programmieraufwände.