

Die
Fenstertüre
oder
die Frage
nach Standard

I G I R I E N

Franz E. Kneissl
DIE FENSTERTÜRE
ODER DIE FRAGE NACH STANDARD

Referat beim Symposium "Wohnbau m.u.b.H. Gemeinnützige Wohnbauträger in Tirol
1987-1997. Bilanz und Perspektiven." des Architekturforum Tirol
am 2.4.1997 in Innsbruck

Jeder Bereich, jede Sparte hat ihre eigenen Standards. Sie bilden zusammen ein übergreifendes Netzwerk. Was Standard ist, ist Auslegungssache. Es ist ein nicht präzise definierbarer Begriff, der sich zudem permanent transformiert. Deshalb möchte ich Überlegungen dazu an ein konkretes Beispiel koppeln, welches - wenn auch mit Unschärfe - Rückschlüsse auf das gesamte Themenpaket Bauen und Wohnen ermöglicht.

Das Beispiel ist eine sogenannte Fenstertüre. Diese Wahl hat ihren Ursprung in einer aktuellen Situation im Büro und scheint deshalb gut geeignet, weil es sich dabei nicht nur um einen notwendigen technischen Bauteil handelt, sondern weil es auch ein beliebtes Gestaltungselement ist.

Zudem war durch die Verbindung beider Aufgaben ein Synergieeffekt zu erzielen. Die Fenstertüre sollte aus Holz und in den Abmessungen 2,10m hoch und 2,50m breit sein. Sie sollte in einen fixverglasten und einen offenen Flügel mit Drehkipp-Mechanismus geteilt sein. Das Holz sollte weiß sein, und die Verglasung aus Standard-Isolierglas mit zwei 4mm dicken Scheiben bestehen. Gesucht war das im direkten Vergleich günstigste Preis/Leistungs-Verhältnis. Hier die Dokumentation unserer Recherche in einer Art Rückkoppelungsverfahren mit drei verschiedenen, thematischen Ansätzen.

Abbildung 1 zeigt eine Werbeeinschaltung einer österreichischen Tageszeitung und ist deshalb bemerkenswert, weil die Werbung üblicherweise die Einmaligkeit des eigenen Produktes heraushebt und gerne verschweigt, daß vergleichbare Produkte in Preis und Art ähnlich sind. Hier wird diese Tatsache zugegeben. Daher läßt sich dieser Text nahezu auf alle Produkte oder Serviceleistungen anwenden: Je ähnlicher Fenstertüren sind, umso interessanter werden ihre Unterschiede.

(→ Bild 1)

Das Phänomen des Angleichens, daß innerhalb bestimmter Kostengrößen ähnliche Produkte entstehen oder umgekehrt, daß aus Verkaufsgründen ähnliche Produkte eines Marktsegmentes innerhalb eines bestimmten Kostenrahmens bleiben müssen, wird hier nicht verschwiegen, sondern zur Diskussion gestellt. Aussagen, die die Einmaligkeit oder Exklusivität eines Produktes herausheben, verschleiern lediglich diese Tatsache. Als Nische bleibt das Detail. Je mehr Extraleistungen in die annähernd gleichen Produkte einfließen, umso wahrscheinlicher fällt die Entscheidung zu deren Gunsten. Die Autoindustrie wirbt mit elektrisch gesteuerten Fenstern und Rückspiegeln, mit Sicherheitsvorkehrungen wie ABS und Airbags als serienmäßiger Ausstattung. Die Computerindustrie stattet ihre neue Produktgeneration mit einer Grund-Software aus, die vor einigen Jahren noch zusätzlich gekauft werden mußte. Über Standard ist nicht frei zu bestimmen, sondern er entwickelt sich - ab dem Bodensatz von Zuweisung - aus einem Beziehungsgeflecht von Angebot und Nachfrage und ist so bestimmend. Tendenziell ist zu bemerken, daß Zusätzliches, aus preislich darüberliegenden Produktionen - zeitlich versetzt - in Standardlösungen einfließt.

Auch beim Vergleich verschiedener Fabrikate der Fenstertüre stellte sich heraus, daß bei allen sechs Angeboten - es waren vier industrielle Hersteller und zwei Bautischler - die gleichen Produktionsmethoden angewendet wurden. Alle produzierten die 2,50m breite Türe in zwei Teilen. Den offenen Teil in eigenem Rahmen und den fix verglasten Teil in eigenem Rahmen. In Abhängigkeit von der Größe des Transportfahrzeuges werden die beiden Rahmen entweder noch in der Fabrik oder vor Ort zusammengeschräubt. Nahezu ident sind die Holzabmessungen; Lediglich die Profile variieren zwischen abgeschrägt

oder gerundet. Die Farbe weiß wird mittels Lasur hergestellt und die Glasleisten sind geheftet, nicht geschraubt. Als Versetzmethode wird gleichlautend jene mit Blindstock bevorzugt, dessen Kosten – auch bei allen – nicht im Preis enthalten waren. Die sehr unterschiedlichen Preise für diese Fenstertüre staffeln sich von 12.600,- bis 20.600,- Schilling, die des dazupassenden Blindstockes von 1.850,- bis 2.000,- Schilling und der Preis für das Versetzen des Blindstocks und des Fensters in den Blindstock liegt zwischen 4.100,- und 4.800,- Schilling. Der errechnete Durchschnittspreis für eine fertig versetzte Türe würde damit einschließlich Steuer 23.000,- Schilling betragen. Die Bezeichnung Durchschnittspreis bezieht sich auf die sechs erhaltenen Offerte. Das billigste Angebot liegt etwa 3.500,- Schilling darunter.

Während andere Industriezweige die problemlösenden oder komforthebenden Details inkludiert anbieten, werden sie beim Kauf einer Fenstertüre gesondert berechnet. Will man die bei allen Fabrikaten mindestens 8cm über den Fußboden ragende Schwelle – in der Standard-Version ist der untere Teil der Fenstertüre wie ein Fenster ausgebildet – aus Komfortgründen reduziert haben, so ist es um den Preis von 1.000,- Schilling möglich. Oder: Will man den durch das Zusammenschrauben der Rahmen etwa 20cm breiten Mittelpfosten (samt Flügel) – also aus produktionstechnischen Gründen überbreiten – verschmälert, so ist es um den vergleichsweise geringen Preis von 300,- Schilling bis auf 16cm möglich. Der Durchschnittspreis einer derart verfeinerten Türe liegt dann bereits bei 24.300,- Schilling. Die Frage, ob grundsätzlich die Möglichkeit bestünde, die Türe in einem Stück zu erzeugen, – und damit den Mittelpfosten bis auf 12cm zu reduzieren – wurde von dem industriellen Fensterhersteller mit einem klaren Nein beantwortet: Wir sind ein Industrieunternehmen. Der Bautischler wäre dazu in der Lage. Der Preis dafür wäre 3.600,- Schilling, was den Durchschnittspreis auf etwa 28.000,- Schilling heben würde.

Abbildung 2 ist eine sehr abstrahierte, graphische Darstellung von Flugverkehr. Das Reisen mit dem Flugzeug ist – neben Computer, Kopierer oder Mobiltelefonen – jene Sparte, wo die Preise in den vergangenen Jahren enorm gesunken sind. Flugkorridore sind Fließbänder des seriellen Transportes. Die Preise sinken und veranlassen Nachfrage; Die Auslastung wiederum ermöglicht Preisreduktion. (Auch hier läßt sich der Text aus Abbildung 1 anwenden: Je ähnlicher die Angebote der Fluglinien sind, umso wichtiger werden ihre Unterschiede. Ein Unternehmen bietet größere Fußfreiheit, ein anderes zusätzliches Bordservice.) Der Nachteil eines Flugliniennetzes ist, daß es ein sehr grobrasteriges ist. Will man von einem Dorf in einem Land in ein anderes Dorf in einem anderen Land gelangen, muß dem Angebot – in Form des nächstgelegenen Flugplatzes – entgegengekommen werden. Dieses Entgegenkommenmüssen nimmt man in Kauf wegen der Schnelligkeit des Transfers und der günstigen Preise. Es ist standardisierter Transport in Millionenhöhe. (→ Bild 2)

Die Notwendigkeit, einem Erzeugnis, einer Serviceleistung entgegenzukommen gilt für alle standardisierten Produktionen, weil sie untrennbar mit einer großen Zahl von Abnehmern verbunden sind, und weil dies Festlegungen erfordert. Entgegenkommen heißt in diesem Zusammenhang: Das Angebot, so wie es lautet, ohne Änderungsmöglichkeiten anzunehmen oder abzulehnen. Es gibt keinen maßangefertigten Computer, Fotoapparat oder Geschirrspüler. Mit der mitgelieferten Gebrauchsanweisung muß die Bedienung erlernt werden. Erst im Sektor der höheren Preise gibt es Wahlmöglichkeiten oder Ergänzungen des Produktprogrammes. Hier liegt jedoch der Schwerpunkt auf Standard-Produktion. Wesentlich ist dabei der Prozeß des Vergleichens und Auswählens vor der Erlangung des Wunschgegenstandes. Ist es kein Wunschgegenstand sondern Zuweisung – und Zuweisung läuft auch über finanzielle Möglichkeiten – bekommt Standard einen negativen Aspekt. Ist es ein Wunschgegenstand – auch wenn Millionen davon verkauft wurden – wird er angeeignet. Treffen zwei Personen mit dem gleichen Produkt aneinander, werden die Meinungen über Vor- und Nachteile ausgetauscht, oder daß man sich das nächste Mal ein anderes Fabrikat kauft.

Wieder bei der Fenstertüre: Nach Kenntnisnahme von etwa 2 Monaten Lieferzeit stellte sich die Frage, ob nicht eine Türe ähnlicher Größe ab Lager erhältlich wäre. Die Breite von 2,50m liegt innerhalb der üblichen, noch mit Fertigteilüberlager bewältigbaren, Öffnungen. Der Katalog gibt Auskunft: Es sind ab Lager 95 verschieden große Fenster und Fenstertüren erhältlich. Von etwa 58/58cm in 10cm-Abstufung bis zu einer - für unsere Zwecke in Frage kommenden - Fenstertüre von 2,18m Höhe, jedoch nur 1,78m Breite. Es ist eine doppelflügelige Türe in Fichte natur mit dem Nachteil der hohen Schwelle. Auch wenn man auf die Farbe weiß verzichten würde, müßte das Holz noch lackiert werden. Aber die wirkliche Überraschung war der Bruttolieferpreis von 15.500,- Schilling, der damit beim gleichen Hersteller um 2.900,- Schilling über dem, der entsprechend unseren Angaben angefertigten Fenstertüre von S 12.600,- liegt. Es ist uns nicht gelungen, diese Diskrepanz zufriedenstellend zu klären. Es hat jedenfalls mit Einzelhandels- und Großhandelspreisen zu tun.

In großen Serien erzeugte Produkte sind oft jahrelang am Markt. Sie werden aus den Erfahrungen der im Gebrauch befindlichen zwar laufend verbessert und verfeinert, aber erst dann durch ein neues Produkt ersetzt, wenn die einzuarbeitenden Bedingungen es unumgänglich machen. Es ist ein überlappender Prozeß, denn die Neukonzeption eines Produktes bedarf einer Entwicklungszeit.

Bei der Weiterentwicklung der Fenster sind in den vergangenen Jahren sicher auch Verbesserungen eingearbeitet worden. Es ist anzunehmen, daß die Beschlagstechnik, die Dichtung und die Holzverarbeitung verfeinert wurde. Die erwähnte Stolperschwelle konnte in diesem Zusammenhang bis auf 5cm reduziert werden. Das zeigt, daß Bedarf vorhanden war. Es ist auch eine weitere Minimierung bis auf 1,5cm möglich. Sie wird als Rollstuhl- oder Haustürschwelle bezeichnet. Bedauerlicherweise geht dabei die einzig neuzeitliche Technik, die Drehkippfunktion, verloren. Keine Verbesserungen gibt es bei der Logistik des Versetzens: Auch der industrielle Fensterhersteller definiert die Prozedur so: Es wird eine Subfirma (Bautischler) beauftragt, die Maueröffnung zu messen, danach den Blindstock herzustellen, zu liefern und zu versetzen. Die Fenstertüre wird nach den Maßen des Blindstockes hergestellt und darin versetzt. Jeder, der mit Bauleitung je zu tun hatte, weiß, welche Tragödien sich hinter dieser trockenen Beschreibung verbergen können. Zudem werden die Fenster - fertig weiß lasiert - unverpackt geliefert und manipuliert. (Auf das umfassende Kapitel von Deck- oder Blendleisten muß hier - aus Zeitgründen - verzichtet werden.) Keine Verbesserungen sind offenbar auch auf dem Gebiete des Holzanstriches erzielbar. Man kann damit rechnen, den Anstrich alle drei bis fünf Jahre erneuern zu müssen. Einige Hersteller bieten daher an den wetterexponiertesten Stellen - den waagrechten Stellen außen - serienmäßig Aluminiumabdeckwinkel an, weniger als Serviceleistung, sondern - wie zu vermuten ist - um wenigstens die Haftungszeit zu überbrücken. Aus diesem Grunde gibt es einige Hybrid-Formen wie Holzfenster mit Aluminium- oder Kunststoffaußenschalen. Damit erreicht man eine Reduktion der Wartung, ohne den Holzeffekt nach innen zu verlieren.

Bereits seit Jahren gibt es ein Jalousie-Produkt auf dem Markt, bei dem die 15mm breiten Lamellen in die Isolierglasscheibe eingearbeitet werden. Die Jalousie läuft zwischen den beiden Scheiben und wird mittels eines Magnetes von außen bedient. Sie kann händisch, elektrisch und auch mit Fernbedienung bewegt werden. Die Gesamtdicke der Scheibe beträgt 37mm. Wir wollten wissen, ob eine derartige Scheibe in den Profilen untergebracht werden kann. Sowohl der industrielle Hersteller, als auch der Bautischler kannten das Produkt nicht - was auch eine Aussage ist. Bei beiden wäre der Einbau knapp, mit abgeänderten Glasleisten möglich. Dieses Produkt wäre jedenfalls eine weitere Komponente zur Paketierung ehemaliger einzelner Montagearbeitsgänge.
(→ Bild 3)

Abbildung 3 schließlich zeigt eine Gruppe von Personen aus dem südlichen Italien. Es ist eine Studie verschiedener Sitzhaltungen auf gleichen Stühlen. In der Musik würde man es als Variationen zu einem Grundthema bezeichnen. Der Sessel ist der klassische

Eßtisch- oder Kaffeehaussessel ohne Armlehne und älterer Bauart, wie er in Europa und darüberhinaus in allen Kulturkreisen, die Sessel benutzen, vorkommt. Der Sessel ist Gerät und Hintergrund. Durch die Kenntnis seiner Beschaffenheit, seines Gewichtes und seiner Nutzungsmöglichkeiten ist der Umgang damit gewohnt und bekannt. Die Handlungen damit sind so unbewußt wie bei der Bedienung der Pedale eines Autos oder dem Drücken des Auslösers bei einer Kamera. Aus der Erfahrung weiß der Benutzer, der Stuhl ist mit einer Hand zu nehmen und von einem Ort zu einem anderen zu stellen. Es ist eine Demonstration von Sitzpositionen reichend von der etwas vulgären Rittlingshaltung bis zu der raffinierten, nur mit gebogener Rückenlehne gut möglichen, leicht gedrehten Haltung, bei der ein kleines Endstück der Rückenlehne noch als Armlehne verwendet werden kann.

Der Sessel ist einfach und komplex. Sein Image stört die darauf Sitzenden nicht, sondern paßt sich an, gleichgültig, ob in Paris, New York oder - wie auf diesem Bild - in Corleone in Sizilien. Es ist ein millionenfach hergestelltes Produkt, welches wie selbstverständlich in verschiedenen Kulturkreisen oder Gesellschaftsschichten Verwendung findet. Es ist ein Gegenstand, der erst mit der darauf sitzenden Person seine Wirkung fixiert so wie auch andere, in Groß-Serien erzeugte Produkte - man denke Kameras, Radios, Autos, Küchengeräte, aber auch Kleidung - sich durch die individuelle Handhabung, der Gestik der Bedienung, dem Ort des Aufstellens, zu unterscheiden beginnen. Bei guter Kenntnis des Gegenstandes beginnt eine spielerisch, kreative Verwendung. Es entwickelt sich ein Beziehungsgeflecht zwischen Standard und Individualität.

"Je ähnlicher Fenstertüren sind, umso wichtiger werden ihre Unterschiede" läßt sich nicht nur auf Konzeption, Konstruktion, Preis oder Bedienung, sondern auch auf das Aussehen, das Image anwenden. Blättert man die bunten Prospekte verschiedener Firmen durch, fällt die Vielfalt der angedeuteten Stilelemente auf. Damit reagiert die Industrie auf Wünsche und stellt diese standardisiert her.

In Ergänzung der zu Abbildung 1 erwähnten Produktionsmethoden ist als Querbezug noch die Variante der Sprossenfenster nachzutragen. Dabei sind die Konstruktionen ebenfalls gleich: Die Scheiben bleiben durchgehend und die Sprossen liegen funktionslos davor. Um die Teilung wirklich echt aussehen zu lassen, wird dabei im Verlauf der Sprossen eine Metallteilung auch in das Isolierglas eingelegt und die Fuge zwischen Glas und Holzsprossen geschlossen. Bezogen auf die Fenstertüre beträgt der Preis für ein Stück gevierteilte Scheibe 1.000,- Schilling. Der Durchschnittspreis der so verschönerten Türe erhöht sich damit auf 30.000,- Schilling.

Das Ergebnis ist, daß durch diese Ausfransungen keine wirklichen Groß-Serien und kein damit verbundener Technologieschub möglich ist. Es ist eine Mixture aus standardisierter Individualität und Preis/Leistungsverhältnissen, die im Vergleich zu anderen Technologien unterlegen ist. Die Interpretation von Abbildung 3 ist als Hinweis gedacht, daß die Angst vor dem Verlust der Individualität nicht nur nicht gerechtfertigt ist, sondern eine oberflächliche Verwendung von Klischees fördert und damit einer verbesserten Standard-Produktion entgegensteht.

Abbildung 2 steht dafür, daß Kostenreduktionen nur über große Auflagenzahlen laufen können. Die Frage ist, was hergestellt werden soll. Das Beispiel Fenstertüre ist weder extrem billig, noch besteht eine Preisdifferenz zwischen Industrieunternehmen und Handwerksbetrieb, und daß Stangenware teurer ist als zumindest Teil-Anfertigung ist schwer verständlich.

Abbildung 1 wertete ich als Indiz, daß es nicht mehr anrühlich ist auszusprechen, daß wir mit standardisierten, gleichartigen Gegenständen umgeben sind.



Abbildung 3: aus DER SPIEGEL Nr. 43/1996, Foto: M.Horacek/Bilderberg

**Je ähnlicher Leasingverträge sind,
desto interessanter werden ihre
Unterschiede.**

Auf den ersten Blick gleichen sich Leasingverträge wie ein Ei dem anderen. Beim näheren Hinschauen zeigen sich mitunter interessante Unterschiede. Da ist es gut zu wissen, daß Sie bei der CA-Leasing vor Überraschungen gefeit sind: Die vertraglichen Formulierungen sind klar verständlich, die Zahlungen einfach nachvollziehbar. Und auch bei Klageurteilen wird Farnet® ganz groß geschrieben. Und das sind nur einige der Vorteile, die Sie als CA-Leasing Kunde im Korb haben. Mehr über das Gebot vom Ei bei Leasingverträgen verrät Ihnen Ihr CA-Leasing Berater.

Rufen Sie uns an, Tel. 0660/8028. Wir wissen weiter.

CA Leasing
Ihr Partner zum Erfolg

Abbildung 1: aus DER STANDARD 15.1.1997

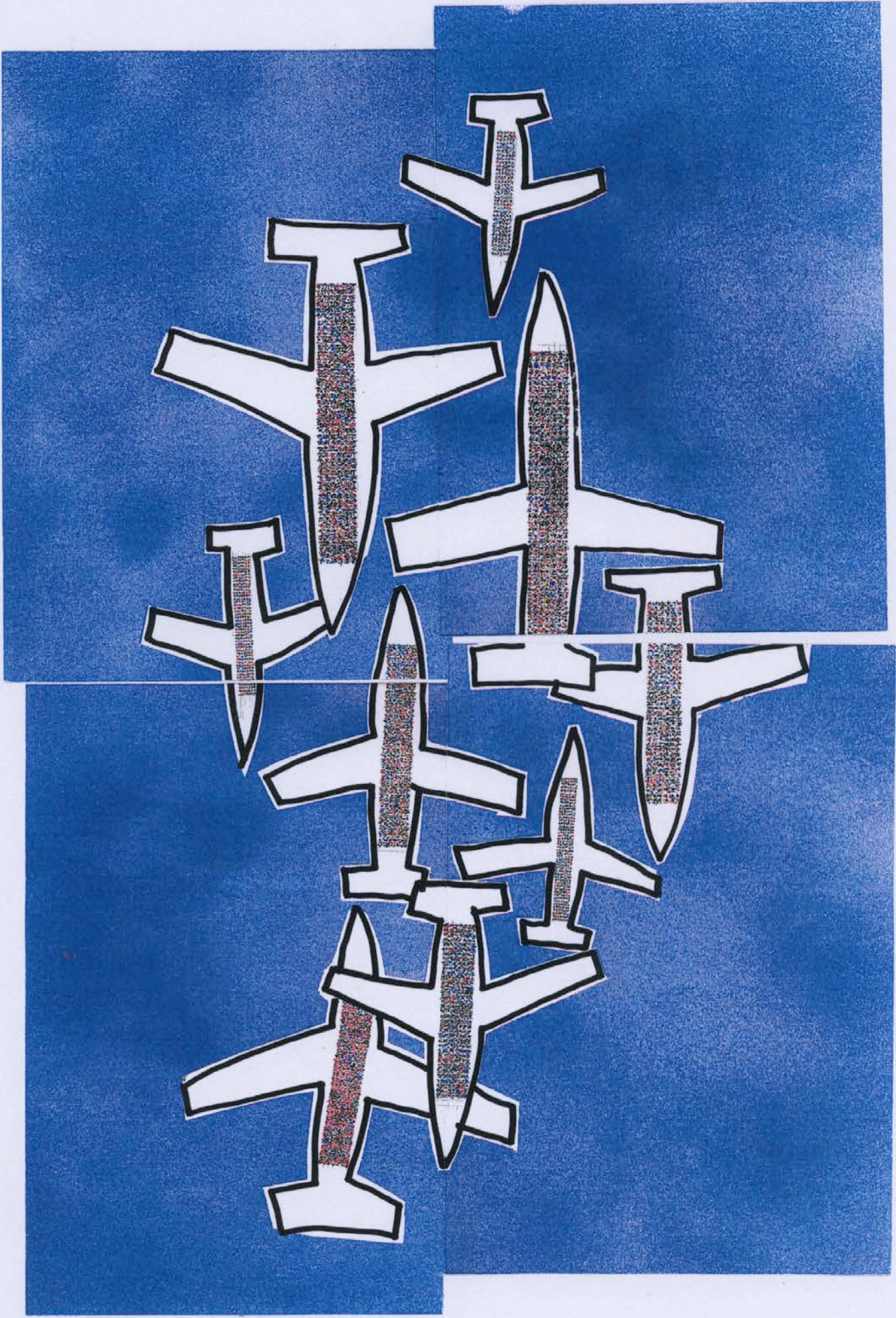


Abbildung 2: Graphik Büro IGIRIEN

