

100 Jahre Tischlerei Borggreve, Veldhausen

# Fensterspezialitäten für Europa

Was macht einen 22-Mann-Betrieb im Jahr seines hundertjährigen Jubiläums besonders interessant? Im Falle der Veldhausener Borggreve Fensterbau GmbH sind es die in jeder Hinsicht ungewöhnlichen Aufträge aus dem europäischen Ausland.

Als Hendrick Borggreve, der Großvater des heutigen Betriebsinhabers, im Jahre 1901 eine Bau- und Möbeltischlerei gründete, war das Thema Auslandsaufträge naturgemäß noch kein Thema. An der Hauptstrasse des kleinen Dorfs Veldhausen zwischen Emsland und Münsterland, nach der heutigen holländischen Grenze gelegen, entstand damals die „Mechanische Bau- und Möbeltischlerei Borggreve“. Im Erdgeschoss des kleinen Häuschens wurde der Bank- und Maschinenraum eingerichtet. Unter dem Dach lagerte das Holz. Außer mit dem Werkstoff Holz hat die heutige Borggreve GmbH mit der kleinen Dorfschreinerei freilich nichts mehr gemein. Im Jahr des hundertsten Firmen-

jubiläums präsentiert sich das Unternehmen als technisch und organisatorisch gut ausgestatteter Mittelbetrieb in großzügigen Fertigungs-, Büro- und Ausstellungsgebäuden auf insgesamt 2500 m<sup>2</sup> Gebäudefläche. Fenster, Haustüren und Wintergärten sind die Haupt-Arbeitsfelder. Dipl.-Ing. Hans Borggreve, geschäftsführender Gesellschafter der heutigen Familien-GmbH in dritter Generation, ist gelernter Tischler und Bauingenieur. Mit dem richtigen Spürsinn hat er es verstanden, sein Angebot auf die veränderte Nachfrage rechtzeitig einzustellen. Wenn in wirtschaftlich schwierigen Zeiten allerorten Auftragsmangel herrschte, konnte Borggreve stets für Ausgleich sorgen. „Durch hohe Flexibilität und mit individuellen Problemlösungen können wir Aufträge gewinnen, bei denen andere Anbieter oft nicht mehr mithalten können oder wollen.“ Dabei beschränkt sich Borggreve nicht nur auf Fenster. Anspruchsvolle Holzkonstruktionen für



Schaltstelle Büro: Dipl.-Ing. Hans Borggreve, Chef in dritter Generation mit Sohn Jörg am Computer

Wintergärten und Fassaden sowie der Akustikbau ergänzen das Leistungsspektrum. Ein weiterer Aspekt kam in den vergangenen Jahren immer stärker zum Tragen. Dazu Hans Borggreve: „Globalisierung, um dieses arg strapazierte Wort zu nennen, spielt sich nicht nur im großen Welthandel, sondern genauso in der Abwicklung von Ausbauarbeiten ab. Auf diese Entwicklung versuchen wir uns einzustellen.“ Mit der Schaffung der Europäischen Union wurde der Wettbewerb zwischen den Mitgliedsländern nicht etwa beseitigt. Im Gegenteil: Besonders in Deutschland ist ein zunehmender Wettbewerbsdruck aus dem europäischen Umfeld entstanden. Anders als die ausländischen Kollegen reagieren die deutschen Mittelständler darauf jedoch eher unbeholfen, desinteressiert und meist zu langsam. Borggreve sieht darin ein Problem besonders für die Handwerker-Existenzen. Neben dem zu beobachtenden Wandel in den Auftrags- und Branchenstrukturen, so Borggreve, gehe es darum, die Chancen in den Länder der EU zu nutzen: „Dass wir inzwischen einige typische Tischleraufträge in England, Holland, Griechenland, Spanien und weiteren Ländern mit Erfolg abgewickelt haben, zeigt, dass nicht nur große Industrieunternehmen von offenen Märkten profitieren können, sondern auch Betriebe unserer Größenordnung mit 20 - 25 Mitarbeitern. Allerdings muss man wissen und respektieren, dass in jedem Land unterschiedliche Bauplanungs- und Baurechts-Gepflogenheiten herrschen.“

## Aufträge per Internet

Dass die neuen Kommunikationstechniken in Sachen Auslandsaufträge ein hervorragendes Marketinginstrument sind, ist unbestritten. So führte der Internet-Auftritt der Firma Borggreve zu internationalen Kontakten. Borggreve war nicht schlecht überrascht: „Wir erhielten Anfragen aus aller Welt, u. a. aus Hongkong. Konkret wurde der Kontakt mit einem - wie sich später herausstellte - sehr einflussreichen Auftraggeber in England.“ Dieser Internet-Kontakt schrieb schließlich die bemerkenswerte Story einiger erfolgreicher abgewickelter Auslandsaufträge. Dabei war nicht nur handwerkliches Können, sondern auch schnelles Reagieren gefragt: Borggreve setzte sich unverzüglich ins Flugzeug und konnte in London die ersten Aufträge über den Ärmelkanal ziehen. Überzeugen konnte Borggreve mit seiner handwerklichen Fachkompetenz: „Wir können doch einiges vorweisen. Unsere hochentwickelte Fenstertechnik und unser handwerkliches Können ist international bekannt und gefragt.“ Zuverlässigkeit, Termineinhaltung und das Beachten nationaler Vorschriften sind wie in Deutschland eine Grundvoraussetzung. Für die von Borggreve in England abgewickelten Aufträge galten noch weitere entscheidende Vorgabe. Gleich, ob es sich um 25 Fenster in Dark Red Meranti für einen Landsitz in Südwest-England oder um den Bau eines aufwendigen Glashauses handelte: Sämtliche Objekte standen unter den strengen Vorschriften der



Borggreve mit Crew: Damals und heute



## Fenstermodernisierung am Cheyne Walk

### Wo Madonna und Mick Jagger wohnen



Für dieses 5-geschossige Stadthaus wurden 61 Vertikal-Schiebefenster nach strengen Denkmalschutz-Auflagen hergestellt

Der Cheyne Walk gehört zu den vornehmsten Stadtteilen Londons. Rock- und Popstars zählen in diesem Prominentenviertel schwindelerregende Preise für ihr City-Domizil. Dort wohnen u. a. Madonna und Mick Jagger. Architekten und Bau-

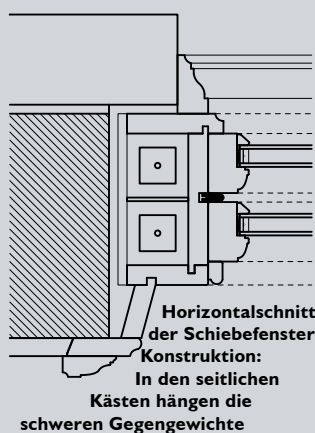
ebenfalls aus englischer Produktion. Zum Erreichen guter Schall- und Wärmedämmung wurden zusätzliche Gleit- und Klemmdichtungen in die Konstruktion integriert. Die Herstellung von Vertikal-Schiebefenstern war für alle Beteiligten eine fachliche Herausforderung. Die Profildetails mussten als „originalgetreue Nachbildung“ hergestellt werden. Dazu wurden u. a. mehrere Werkzeugsätze nach Maß hergestellt.



Die Schiebeflügel sind mit Spezialbeschlägen und Seilzügen geführt

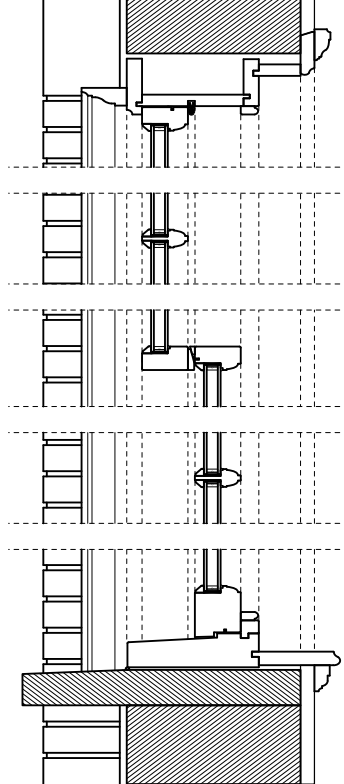
träger lassen sich die aufwendigen und stilgerechten Restaurierungen der gefragten Stadthäuser etwas kosten. Entsprechend anspruchsvoll, aber ebenso interessant, war der Auftrag für Borggreve.

Im Mittelpunkt der gestalterischen Details standen wiederum die englischen Denkmalschutzbestimmungen. Auf der Suche nach den Beschlägen für die schweren Schiebeflügel, die nur mit Unterstützung von Gegengewichten vertikal geöffnet und geschlossen werden können, wurde Borggreve bei einem englischen Spezialisten fündig. VSG-Isolierglasscheiben mit erhöhtem Schall- und Wärmeschutz stammten



Horizontalschnitt der Schiebefenster-Konstruktion: In den seitlichen Kästen hängen die schweren Gegengewichte

Hinter den 61 Schiebefenstern, stehen eindrucksvolle Rahmendaten: 30 m<sup>3</sup> Dark Red Meranti, Afzelia Doussier und Aburo, 300 Liter Lack, 645 Einzelscheiben, 200 Laufmeter glasteilende Sprossen sowie allein 3,5 Tonnen Gegengewichte für den leichten Lauf der Schiebeflügel. Auch bei der von eigenen Mitarbeitern durchgeführten Montage, war Qualität gefragt. Unterschiedliche Einbausituationen erforderten handwerkliches Können und viel fachliches Einfühlungsvermögen. □



Interessante Konstruktion: Vertikalschnitt der Schiebefenster

„Monument-protection“, den englischen Bestimmungen für den Denkmalschutz. Die Gestaltungs- und Konstruktionsdetails mussten demnach in Übereinstimmung mit den Forderungen des englischen Denkmalschutzes ausgeführt werden.

Nach den guten Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit dem englischen Auftraggeber kam es zu einem weiteren, besonders repräsentativen und anspruchsvollen Anschlussauftrag in London. Ein Stadthaus am Cheyne Walk, direkt an der Themse und unweit vom Buckingham Palace und House of Parliament gelegen, wurde mit insgesamt 61 Vertikalschiebefenstern im Rahmen einer Gebäuderestaurierung ausgestattet. (Siehe Kasten)

### Erkenntnis aus Europa-Aufträgen

Hans Borggreve will das Risiko von Auslandsaufträgen keineswegs herunterspielen: „Bei Fehlern in der Ausführung und bei der Montage mit eventuellen Nacharbeiten vor Ort können schnell hohe Zusatz- und Reisekosten zu Buche schlagen.“ Die Zusammenarbeit mit den englischen Auftraggebern sei jedoch sehr konstruktiv und kooperativ gewesen. Allerdings gelte auch in England das oberste Gebot: Die erteilten Aufträge müssten in allen Details noch sorgfältiger und unmissverständlicher als im eigenen Land vereinbart werden. Die Erfahrungen ließen jedoch nicht den

Schluss zu, dass unbedingt ein ortkundiger Gutachter oder Rechtsbeistand eingeschaltet werden müsste. Das hat auch einen anderen Hintergrund: Neben den bekannten EN-Normen, die nur Anforderungen und Prüfnachweise festlegen, gibt es nirgends so zahlreiche landesspezifische Vorschriften wie in Deutschland. Aber auch das, so Borggreve, dürfe nicht dazu verleiten, technische Details nach eigenem Ermessen oder gar ausschließlich nach deutschen Vorbildern lösen zu wollen. Bei der Gewährleistung könne man in England von ähnlichen Voraussetzungen wie in Deutschland ausgehen.

Die Zurückhaltung gegenüber Europa-Aufträgen bei deutschen Fenster- und Ausbaubetrieben sei unter dem Strich unbegründet. „Kleine und mittelständische Betriebe des Handwerks neigen dazu, in ihrem gewohnten, heimischen Markt zu verharren. Wir alle haben lange zugesehen, wie uns Kollegen aus benachbarten Ländern die Aufträge vor der eigenen Haustür wegnehmen. Man braucht Courage und Weitblick, um aus dem immer dünner werdenden Auftragsfeld „Deutschland“ ins europäische Umland vorzustoßen. Wir hätten jedenfalls unsere Belegschaft über die letzten drei kritischen Jahre ohne die Auslandsaufträge nicht beschäftigen können.“

den naheliegenden, holländischen Markt, sieht Borggreve eher kritisch: „Das holländische Fenster ist genauso anders wie die dortige Mentalität. Wir haben natürlich den einen oder anderen Auftrag in unserem unmittelbaren Nachbarland ausgeführt. Ein durchgreifender Erfolg hat sich aber bislang nicht eingestellt. Dagegen macht der Wettbewerbsdruck aus Ost-Europa den deutschen Betrieben, egal an welchem Standort, immer öfter Schwierigkeiten.“

Mit den Exportaktivitäten scheinen die Weichen im Betrieb Borggreve richtig gestellt, denn sie schaffen mehr Unabhängigkeit vom derzeit schwachen deutschen Markt.

Die Zukunft, des nunmehr 100-jährigen Betriebs ist auch in anderer Hinsicht gesichert. Inzwischen ist bereits die vierte Generation aktiv im Unternehmen engagiert. □