

BM

Innenausbau / Möbel / Bauelemente

07/20

Haustüren – ab Seite 14

Handwerk à la carte

/Fuhrpark – ab Seite 56

Im Fokus: Alternative Antriebe

/Schreiner im Porträt – ab Seite 80

„Ich habe bei Null angefangen“

/Ausbildung in Coronazeiten – ab Seite 95

Online „unter einem Dach“



Haustüren-Manufaktur Brosch begeistert mit Handwerkskunst

Sterne-Köche

Die Produktion der Haustüren-Manufaktur Brosch aus Braunschweig trägt den Titel Küche. Dabei dachte Inhaber Christian Brosch bei der Namensgebung weniger an Pause, Ausspannen und schongar nicht an Kantinenküche, sondern eher an Sterne-Küchen. Denn wie in preisgekrönten Restaurants entstehen hier, auch mit allerlei Hingabe und Liebe zu erlesenen und hochwertigen Materialien, wahre Kunstwerke, die verzaubern. RAINERHARDTKE



Foto: Brosch Haustüren

! Viele der gefertigten Holzhaustüren werden mit aufwendigen Schnitzarbeiten versehen.



Foto: Brosch Haustüren

! Im Brosch-Firmengebäude bei Braunschweig werden rund fünf Haustüren pro Woche und 268 im gesamten letzten Jahr gefertigt.



Fotos: Rainer Hardtke

! Einen aufwendigen Maschinenpark sucht man bei Brosch vergebens – hier dominiert echtes Schreinerhandwerk, wie Tischlermeister Markus Körber demonstriert.



! Viele Kunden machen das Aufmaß selbst: Dafür wurde ein System entwickelt, mit Zeichnungen, die die exakte Anlage der Messpunkte definiert, die in einem Messprotokoll eingetragen werden müssen.

Im Gegensatz zu Lebensmitteln, verderben die edlen Haustüren nicht nach kurzer Zeit. Deshalb lautet auch der Firmen-Slogan „Handgefertigt für Generationen“, und den wollen die beiden Geschäftsführer Christian Brosch und seine Schwester Kathrin Czwalina – auch genauso verstanden wissen: „Unser Ziel ist es nicht primär, größer zu werden und den Umsatz zu erhöhen. Es muss Sinn machen und wir müssen Freude daran haben, aus hochwertigen Materialien etwas Dauerhaftes und Schönes zu schaffen. An dem wir uns erfreuen und unsere Kunden. Unsere Produkte sind auf Langlebigkeit und Wertigkeit ausgelegt.“ Insgesamt beschäftigt die Manufaktur 24 Mitarbeiter, davon fertigen die „Köche“ bei Brosch rund fünf Haustüren pro Woche und 268 im letzten Jahr. Das sei eine annehmbare Quote, sind sich Mitarbeiter und Geschäftsleitung einig. Bei dieser Menge bleibt ausreichend Zeit, sich um Details zu kümmern, individuelle Kundenwünsche umzusetzen und bei der Endkontrolle besonders genau hinzuschauen, damit nur perfekte Türen die Tischlerei verlassen. Denn es solle nicht gut, nicht exzellent, sondern perfekt sein: „Natürlich machen auch wir Fehler, aber die liegen weniger im Produkt. Eher treten mal unvorhergesehene Probleme bei der Montage auf oder Einbausituationen wurden nachträglich etwas modifiziert. Also Probleme, die andere Schreinereien auch haben. Da helfen die lange Erfahrung und der stete Wille zur Weiterentwicklung, um solche Fehlerquellen abzustellen.“

Mit System und Zeichnungen macht der Kunde selbst das Aufmaß

Als kleiner Betrieb könne es sich Brosch nicht leisten, für jedes Aufmaß einen Kollegen rauszuschicken. Besonders wenn die Baustelle nicht um die Ecke liegt. Hier hat Brosch ein System entwickelt, das das Adjektiv „außergewöhnlich“ verdient hat: Liegt die Baustelle zu weit entfernt, macht der Kunde das Aufmaß selbst. Damit das funktioniert, wurde im Laufe der Jahre ein System entwickelt, mit Zeichnungen und einfachen Angaben, die es auch Nicht-Handwerkern erlaubt, alle nötigen Abmessungen richtig zu liefern. Auf den Skizzen ist die exakte Anlage der Messpunkte definiert, die in einem Messprotokoll eingetragen werden müssen. Das funktioniert? „Sie werden lachen“, sagt Tischlermeister Christian Brosch, aber wir hatten in den letzten Jahren nur einen Fall, wo sich ein Kunde vermessen hatte. Da wurde vergessen, dass der Boden nach dem Messen noch einen Estrich erhielt. Aber das Problem haben wir zu beiderseitiger Zufriedenstellung gelöst“, bemerkt er augenzwinkernd. Und wer baut's dann ein?

Schreiner-Netzwerkgedanke und Vermarktungswerkzeug Internet

„Wir haben mittlerweile ein ganz gutes Netz an befreundeten Schreinereien im Bundesgebiet aufgebaut, die sich freuen, so besondere Türen einzubauen und auch finanziell davon zu profitieren“, sagt er: „Aber wir freuen uns auch über neue Kollegen, haben ein interessantes



I Geschäftsführer Christian Brosch zeigt wie die Haustür später aussehensoll.



IViel Aufwand betreibt die Manufaktur Brosch, um sichtbare Fugennicht sichtbar zu machen – vieles wird nachgearbeitet, bis es nahezu perfekt ist.



I Beim Beschlag die Tür noch im Rohzustand mit geschlossenen Brüstungsfugen auf der Arbeitsfläche. Nun ist sie fertig.



I Mit dem selbst erfundenen Lackier- bzw. Transportwagen lässt sich die Tür drehen und sogar aufrichten.



I Für die besonderen matten Oberflächen wie bei dieser Eichentür verwendet Brosch Oberflächenbeschichtungen von Sikkens.

Foto: Brosch Haustüren

Partnership-System entwickelt, das für andere Schreiner interessant ist und anders als die normale Händler-Hersteller-Beziehung funktioniert. Suchen wir jemand, dann sprechen wir unser Netzwerk an oder suchen selbst im Internet.

Das Internet ist überhaupt ein wichtiges Vermarktungswerkzeug bei Brosch. Darum kümmert sich Armin Cilia, sozusagen die Inhouse-Werbeagentur. Schon vor Jahren haben der Webdesigner mit abgeschlossenem Kunststudium und Brosch zusammengefunden. „Ich kümmere mich um die Website, den Webshop, alle Werbemedien, den Katalog und vor allem um die Suchmaschinen-Optimierung. Über ein Drittel unserer Kunden findet uns übers Web. Meine Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass die Interessenten uns finden. Und tatsächlich bekommen wir die meisten Anfragen über unsere Website.“ „Und wir zeigen echte Haustüren auf Originalfotos und keine Animationen. Außerdem versuchen wir für jede Einbausituation eine passende Tür zu finden. Da geben wir uns große Mühe“, ergänzt Brosch.

Als wesentlichen Teil des Werbeangebotes sieht das Unternehmen den Showroom: „Die Erfolgsquote für den Geschäftsabschluss liegt bei Anfragen, die über das Internet kommen, bei 30 bis 40 %. Denn über den Webshop lässt sich die spätere Tür schon sehr genau kalkulieren. Waren die Kunden vorher im Showroom und haben die Tür live gesehen und angefasst, liegt sie bei fast 80 %“, so Christian Brosch und Kathrin Czwalina. Die Kunden wüssten, was sie wollten. Auch der Preis ist keine Überraschung mehr.

Haustür-Designer, Stilberater und Anwalt in einer Person

Die Bau- und Möbeltischlerei Brosch gibt es bereits seit über 50 Jahren. Vor zwölf Jahren hat sich Brosch vorwiegend auf Haustüren konzentriert, bietet aber auch Holzfenster an. Zu Haustüren hat Christian Brosch

eine ganz besondere Leidenschaft entwickelt. Die Leidenschaft geht so weit, dass Brosch selbst zum Bleistift greift – früher mehr, heute weniger – um die Ansicht eines Hauseingangs von Hand zu zeichnen, nicht auf dem Computer: „Das macht mir einfach Spaß. Und ab und an mache ich es heute noch, wenn es die Zeit zulässt“, so Christian Brosch. Die Tür müsse zum Haus passen. Meistens hätten die Kunden konkrete Vorstellungen der neuen Tür und überwiegend passedies auch und man diskutiere über Kleinigkeiten. Aber es gäbe auch Wünsche, die so gar nicht passten: „Da versuche ich zu beraten, denn ich sehe es als meine Pflicht an, auf Fehler, unpassende Details oder den falschen Stil hinzuweisen. Ich sehe mich hier als Anwalt des Kunden und versuche aus seiner Sicht zu denken, also möglichst detailliert abzufragen, was am Ende herauskommen soll, was der Kunde eigentlich wünscht.“ Sogar um die KfW-Förderung kümmere sich Brosch, wenn der Kunde das möchte.

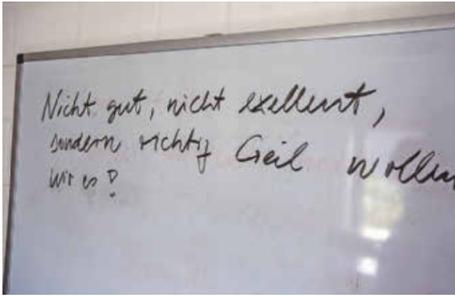
In der Küche wird hauptsächlich Handwerkszeug benutzt

Aufwendige Holzbearbeitungsmaschinen sucht man in der „Küche“ vergebens, dort steht das Übliche: zwei Altendorf-Kreissägen, ein wenig Vier-Seiter, Martin-Fräsen und das war's fast schon. Dafür umso mehr Handwerkszeug wie Bohrmaschinen, Schleifgeräte oder Oberfräsen – keine CNC-Maschine. Fräsungen würden eben ausschließlich von Hand erfolgen. Besonders sei das Können der Mitarbeiter, nicht der Maschinen.

Die Abhängigkeit vom Faktor Mensch schaffe auch Not: In Braunschweig, wie anderswo auch, habe man eben Probleme, geeigneten Nachwuchs zu finden. Etwas aus der Rolle falle dabei die Lackiererei, sagt der Inhaber, die sei modern und außergewöhnlich. Auch die Lackierwagen bzw. die Transportwagen, auf denen die Türen durch die



I Patrick Helmgensmontiert die speziellen Sprossen einer Dessau-Tür, die nach Chemnitz geliefert wird.



I Die Zitate wechseln, aber der Tenor bleibt der gleiche: Das Endprodukt muss beiden gefallen – dem Kunden und dem Schreiner.



I In verschiedensten Versionen gefertigt: Eine der Dessau-Türen für ein typisches 30-iger Jahre Haus, von dem es in Deutschland unzählige gibt.



I Auch die flächenbündige Haustür für einen Schreiner aus dem Schwarzwald ist nach dem Besuch fertig und wird für den Versand vorbereitet.

Foto: BroschHaustüren

Schreinerei gefahren werden, sind eine eigene Erfindung. Rücken-schonend lässt sich die Tür darauf transportieren, drehen und letztlich sogar aufrichten – alles fast ohne Kraftaufwand.

Von klassisch bis modern und das Alleinstellungsmerkmal Dessau-Tür

Die Produktpalette umfasst moderne Haustüren, klassische oder Landhaustüren und historische Haustüren, vornehmlich für den Denkmalschutz. Zwei Drittel des Geschäftes macht Brosch mit Altbausanierung. Von den Dessau-Türen werden in der Manufaktur im Jahr etwa 20 verschiedene Varianten produziert. „Das sind nicht viele, aber die hat sonst niemand im Angebot und ein bisschen ärgern wir die großen Hersteller damit schon“, freut sich Brosch. An den Türen von Brosch solle alles passen, sagt der Tischlermeister: „Wir arbeiten daran, bis die Tür so geil geworden ist, dass sie uns selbst gefällt. Das machen viele andere nicht und die Großen haben keine Zeit dafür.“

Die Rohlinge der Türen bezieht Brosch vom Systempartner Haustüren-Ring GmbH – inklusive sämtlicher Prüfzeugnisse. Und selbstverständlich würde nach RAL gearbeitet und montiert und alle Türen hätten ein CE-Kennzeichen. Beim Material vertrauen die Tischler auf Meranti, lediglich ein Viertel aller Projekte würden mit Eicherealisiert; Kiefer nur sehr wenig. Dafür würden ausschließlich Hölzer nach FSB-Standard verarbeitet und Eiche aus europäischem Bestand. Standardmäßig liefert Brosch Haustüren mit einem U-Wert von 1,3 W/m²K, auf Wunsch bis 0,8 W/m²K. Bei den Bändern vertraue man ausschließlich auf Simonswerk. Smart-Home-Systeme werden sehr wenig abgefragt. Auch Finger-Print-Scanner werden nur selten eingebaut. Der Anteil von elektronischer Sicherheit liegt gerade mal bei 5%. „Die Kunden trauen der Manipulationssicherheit nicht. Wichtiger ist die Haustür und deren, sagen wir mal, robuste Sicherheit. Wir bauen fast nur RC2-Türen“, so Brosch.

Mit jeder Haustür wird auch ein Wartungsvertrag abgeschlossen

Um den Auftrag optimal vorzubereiten, versucht die Manufaktur bereits im Vorfeld alle Fragen zu beantworten, um Fehlerquoten zu reduzieren: Einbausituation, mögliche Schwierigkeiten erkennen, echte Schwierigkeiten schon im Vorfeld lösen, die richtigen Bodenanschlussprofile zum Einbaubereitlegen usw. „In allen Dingen hängt der Erfolg von den Vorbereitungen ab“, zitiert Brosch den chinesischen Philosophen Konfuzius. War der Kunde am Samstag in der Ausstellung, kann er schon in der Folgewoche mit dem Aufmaß rechnen. Sechs bis acht Wochen später sei die Tür fertig. Den finalen Einbautermin hat er zuvor bereits mit der Auftragsbestätigung erhalten. 70% der Kunden seien Privatkunden, der Rest verteilt sich auf Architekten, Hausverwaltungen oder Bauunternehmer/Bauträger. Mit jedem Türverkauf würde auch ein Wartungsvertrag abgeschlossen. Dafür erhalte der Kunde ein Wartungs- und Pflegeheft und das hauseigene Öl für die Schlösser. ■



Der Autor Rainer Hardtke beschäftigt sich seit rund 30 Jahren mit den Werkstoffen Holz, Glas und Kunststoff und ist immer wieder überrascht, wie viel Potenzial zu finden ist.

Brosch Haustür Manufaktur GmbH & Co. KG
38114 Braunschweig
www.haustuermanufaktur.de