

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 70 (1995)

Heft: 10

Artikel: Investieren bei Fensterkauf : eine Vertrauensfrage

Autor: Bachmann, Mark

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106298>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



INVESTIEREN BEIM FENSTERKAUF – EINE VERTRAUENSFRAGE

Das Fenster ist in den letzten Jahren ins Zentrum des Interesses gerückt. Gründe dafür sind Erfahrungen aus Renovationsprojekten, neue Fenstermaterialien, der Einbezug ökologischer Erkenntnisse, erhöhte technische Anforderungen (Wärmedämmung, Schalldämmung, Einbruchschutz) und die Veränderung der Anbieterstruktur. Es ist deshalb entscheidend, dass ein Fensterspezialist Bauherrschaft und Architekten in der Projektphase begleitet, um eine optimale Fensterlösung zu erarbeiten.

FENSTER IST NICHT GLEICH FENSTER Der Systementscheid hängt von individuellen Vorlieben und örtlichen Gegebenheiten ab. Für Holzfenster spricht der günstige Preis im Zeitpunkt der Installation. Bei einheimischen Hölzern kommt ein ideales Ökoprofil hinzu. Trotz neuer Methoden der Oberflächenbehandlung (lösemittelfreie Acryllacke) muss das Holzfenster je nach Bewitterung alle zehn bis fünfzehn Jahre aussen neu gestrichen werden. Das Kunststofffenster hat sich in den letzten Jahren einen beachtlichen Marktanteil auf Kosten des Holzfensters gesichert. Das Fenster aus hochwertigem PVC ist ungefähr zehn Prozent teurer als ein vergleichbares Holzfenster. Sein Vorteil liegt in der Wartungsfreiheit. Bei grossen Glasflächen und in der farblichen Gestaltung sind diesem Fenster allerdings gewisse Grenzen gesetzt. Das PVC-Fenster findet seine Käufer vor allem in der Renovation, in Industrie und Gewerbe und im allgemeinen Wohnungsbau, wo kurzfristige Renditeüberlegungen im Vordergrund stehen. Viele Bauherren und Architekten lehnen den Einsatz von Kunststofffenstern aus folgenden Gründen ab: Bedenken gegenüber Kunststoffen (speziell PVC) im Wohnbereich, fehlende Langzeiterfahrung, eingeschränkte Gestaltungsmöglichkei-

ten, ökologische Negativfolgen und hohe Recyclingkosten. Das Holz-/Metallfenster vereinigt die Vorteile des Holzfensters (Verwendung von natürlichem und gesundem Holz im Wohnbereich) mit der Wartungsfreiheit des Metalls im Außenbereich. Eine lange Lebensdauer, der hohe Selbstreinigungsgrad von Metall und vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten rechtfertigen den hohen Preis. Es ist etwa 35 Prozent teurer als ein Holzfenster und ein Produkt für qualitätsbewusste Bauherren, die langfristige Renditeüberlegungen anstellen, auf eine gesunde, ökologisch sinnvolle Kombination der Materialien achten und bei der Fenstertechnik keine Kompromisse eingehen. Die dauerhafte Lösung Holz/Metall wertet die Liegenschaft auf und steigert den Wohnwert. Zum Käuferkreis von Holz-/Metallfenstern gehören insbesondere private Bauherren, institutionelle Anleger (Pensionskassen, Versicherungen, Banken), Wohnbaugenossenschaften und die öffentliche Hand. Die Mischung verschiedener Fenstersysteme kann objektbezogen richtig sein. So können an wetterexponierten Gebäudeteilen Holz-/Metallfenster, an geschützten Stellen Holzfenster und in Nasszellen Kunststofffenster sinnvoll sein.

INNOVATION: NEUE HOLZFENSTERGENERATION Mit dem Ziel, den Unterhalt des Holzfensters zu minimieren, haben Fenstertechniker ein neues wartungsarmes Holzfenstersystem entwickelt. Das System besteht aus einem Flügel aus Holz/Metall und einem Holzrahmen. Während der Fensterrahmen im Baukörper geschützt verankert ist, ist der wetterexponierte Fensterflügel aussen mit Metall verkleidet. Damit entfällt der Unterhalt. Die neue Holzfenstergeneration ist eine echte Alternative zu

konventionellen Holz-, Kunststoff- oder Holz-/Metallfenstern. Das System ist ungefähr zehn Prozent teurer als ein normales Holzfenster. Aussen ist das Fenster in jeder gewünschten Farbe (NCS, Ral) erhältlich. Zu den Käufern dieses Systems gehören heute vor allem auch Wohnbaugenossenschaften.

AUSSERST WICHTIG: PARTNERWAHL Leider herrscht im Schweizer Fenstermarkt wenig Transparenz. Während sich die einen auf den Fensterhandel – Verkauf und Montage – beschränken, bieten andere von der Konstruktion bis zur Montage alle Dienstleistungen an.

Der Fensterhändler berät den Kunden vor Ort, erledigt die Massaufnahme, bestellt die Fenster bei seinem Vertragshersteller im In- oder Ausland, montiert sie und übernimmt die Garantie- und Servicearbeiten. Seine Stärke ist seine Kundennähe, sein Nachteil die Abhängigkeit vom Fensterhersteller. So kann er keinen Einfluss auf Lieferfrist, Fensterkonstruktion und Preisgestaltung nehmen. Standardisierte Angebote erlauben keine spezifischen Kundenlösungen. Ein Fenster aus dem Ausland erfüllt die hiesigen Anforderungen oft nur bedingt.

Den zuverlässigen Händlern machen in letzter Zeit vermehrt Graumarktanbieter Konkurrenz. Sie kaufen Fenster zu Tagespreisen von Fall zu Fall bei einem anderen Hersteller ein. Fehlende Kompetenz in der Beratung, unseriöse Preisgestaltung, schludrige Montage und miserable Serviceleistungen charakterisieren diese Händler.

DER DIREKTE WEG: KAUF BEIM HERSTELLER Der Fensterkauf beim Hersteller ist der direkteste Weg zu individueller und objektbezogener Beratung. Das Fachwissen des Fensterfabrikanten und die direkte Einflussnahme auf die Konstruktion und Produktion der Fenster geben dem Kunden die Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung. Eine umfassende Dienstleistung bieten jene Hersteller an, welche zudem die Montage mittels eigener Fachleute gewährleisten. Der Käufer kann sich darauf verlassen, dass Ansprüche auf Serviceleistungen und Nachrüstungen von Zusatzoptio-



Die neue Holzfenstergeneration mit einem Flügel aus Holz/Metall: Der exponierte Fensterflügel ist vollkommen mit Metall abgedeckt, der Rahmen teil ist im Mauerwerk verankert.

nen kompetent erfüllt, Nachbestellungen bei etappiertem Vorgehen prompt erledigt werden.

NICHT ZU VERGESSEN Die Hauptfunktionen eines neuen Fensters wie Schall-, Kälte-, Einbruch- und Sonnenschutz können mit Zusatzpaketen individuell verbessert werden. Wichtig ist, dass klar evaluiert wird, welche zusätzlichen Anforderungen sie erfüllen müssen. So ist die Installation einbruchhemmender Beschlags- und Glassysteme beim Kauf neuer Fenster um einiges kostengünstiger als die spätere Nachrüstung.

MARK BACHMANN

LIC. OEC. HSG,
VERKAUFSLEITER BACHMANN AG,
HOCHDORF, ZÜRICH, BASEL, BERN

TIPS ZUM FENSTERKAUF

Folgende Aspekte sollten Sie beim Fensterkauf beachten, wenn Sie eine langfristige Investition tätigen wollen:

- Erstellen Sie ein Anforderungsprofil.
- Informieren Sie sich über Anbieter und Systeme.
- Lassen Sie sich von zwei, drei Fensteranbietern kostenlos beraten.
- Lassen Sie sich an Werksbesichtigungen die offerierten Produkte vorführen.
- Klären Sie ab, ob Sie eventuelle Systemoptionen (für Einbruchschutz oder erhöhten Schallschutz) benötigen.
- Massgebend ist das Preis-Leistungs-Verhältnis.
- Holen Sie Referenzen ein.
- Wählen Sie erfahrene Partner aus.
- Arbeiten Sie mit namhaften, soliden Unternehmen zusammen.
- Fragen Sie nach Herkunft und Prüfungszeugnissen der Produkte.
- Vergeben Sie Ihre Aufträge zu Festpreisen, definieren Sie den Montagetermin.
- Firmeneigene, geschulte Monteure, nicht Akkordanten, sollten die Fenster installieren.
- Prüfen Sie Garantie und Serviceorganisation.



Eine geschickte Planung mit einfachen Fensterformen trägt zur Kostenreduktion im Fassadenbereich bei.

Das witterungsbeständige und wartungsfreie Metall lässt sich mit jeder gewünschten Farbe versehen.



FOTOS: BACHMANN AG