

Lothar Meyer (67) und Ingrid Meyer-Quel (58) über die Technik bei Warme Kante und Fenster

„Wenn Komfort das Thema ist, entwickeln wir uns falsch.“

Es war nicht einfach, Lothar Meyer (67) und Ingrid Meyer-Quel (58), die sich während ihrer Zeit bei einem Abstandhalterhersteller kennengelernt haben, für ein Gespräch zur Entwicklung bei Warme Kante und Fenster zu gewinnen. Dabei haben beide wirklich etwas zu sagen.



Lothar Meyer hat Ingrid Meyer-Quel bei seinem ehemaligen Arbeitgeber kennengelernt; zuvor war der heute 67-Jährige in der Aluminiumfenster-Branche unterwegs.



Ingrid Meyer-Quel hat sich mit einem Beratungsbüro für Warme Kante und Glas in Böblingen selbstständig gemacht; die 58-Jährige gilt als eine der führenden Expertinnen für Abstandhaltertechnik.

GFF vor Ort

Autor/Fotos: Reinhold Kober

Lothar Meyer geht sofort in medias res: „Es ist schön, wenn sich die Anbieter an der fünften Stelle hinter dem Komma die Psi-Werte um die Ohren hauen. Nur brauchen tut das keiner.“ Rechts neben ihm sitzt Ingrid Meyer-Quel, die sich in Böblingen mit einem Beratungsbüro für Warme Kante und Glas selbstständig gemacht hat – und an dieser Stelle ganz kurz zuckt.

Meyer fragt sich, was von den kommunizierten Mikrosteigerungen beim Endprodukt Fenster und bei dem Fensterkäufer ankommt. Beide profitieren von ihrer Branchenerfahrung; etwa aus den Tagen, als sich die Fensterhersteller in einer wahren a-Wert-Olympiade ergingen und erst ein Fachaufsatz des damaligen ift-Chefs Prof. Erich Seifert dem monothematischen Treiben ein Ende machte: Die Ingenieure wandten sich anderen Produktkriterien und deren messtechnischer

Untersuchung zu. Analog dazu stellt Ingrid Meyer-Quel fest, beim Abstandhalter konzentrierte sich aktuell fast alles auf den Psi-Wert. Andere Produktmerkmale ließen sich einfach nicht so plakativ zueinander in Relation setzen, spielten aber in Hinblick auf Verarbeitbarkeit von Warm Edge einerseits und Gebrauchstauglichkeit bzw. Lebensdauer der Isolierglasscheibe andererseits sehr wohl eine Rolle.

Ähnlich den für Fenster eingeführten Klassen zur Luftdichtigkeit schlägt Lothar Meyer stattdessen Wärmeschutz-Kategorien für Warme Kante-Lösungen vor. Wie sehr beide Glas und Fenster unverändert umtreiben, verrät die Enttäuschung darüber, dass die Vorzüge der Bauteile bisweilen ungenutzt verpuffen. So berichtet die 58-Jährige verärgert, wie wenig sich bei der gemeinsam bewohnten Immobilie in einer gepflegten Anlage der ob des Sicherheitsbedürfnisses vieler Bewohner angesprochene Fenster-Handwerker engagiert habe: „Der hätte hier richtig Geld machen können. Doch dazu

wäre eine individuelle Kundenberatung erforderlich gewesen – und das war ihm offenkundig zu aufwändig.“

Psychologie des Verkaufens

Objektspezifische Beratung zu Sonnensowie Schallschutz bzw. Einbruchhemmung mit Blick auf Einbausituation und Fassadenausrichtung wertete nicht nur das Bauteil Fenster respektive Isolierglas auf; es ließen sich entlang der Wertschöpfungskette Gewinnchancen verbessern. Über, womöglich auch psychologische, Gründe, diese Leistungsbandbreite nicht ausreichend zu illustrieren, wird noch zu reden sein. Wie ist es dazu gekommen, dass heute Profile die größten Zuwächse aufweisen, die mit den besten Psi-Werten punkten, aber beim Isolierglashersteller wegen ihrer Verarbeitungseigenschaften nicht die beliebtesten sind? Wer Iso produziert, sieht sich dem Fensterbauer oder Architekten gegenüber – und der interessiert sich für die Werte; nicht dafür, wie der Spacer zwischen die Scheiben kommt.

Dass die Warm Edge-Vermarkter ihre Entwicklungen am Isolierglashersteller vorbei gezielt auf die genannten Zielgruppen ausrichteten, hat dazu beigetragen. Die wärmetechnische Verbesserung ist für den Fensterbauer das Argument pro Warme Kante – alles andere hat zu funktionieren. Nach Einschätzung der Expertin liegt es nun an den Anlagenbauern, das Applizieren so wirtschaftlich zu machen wie bei den Alu-Abstandhaltern. Die Erfahrungen von Lothar Meyer gehen zurück in eine Epoche, als die Fenster aus diesem Rahmenmaterial noch nicht thermisch getrennt waren. Nach der ersten wärmetechnischen Verbesserung über Dämmstege aus Polyamid und dem Anwachsen der Isolierzonen von zwölf auf mehr als 50 Millimeter Dicke standen die Hersteller vor der Entscheidung, die Materialdicke zu reduzieren oder auf ein Material mit geringerer Wärmeleitfähigkeit zu wechseln. Durch dünnwandigere Profile erreichten sie bessere Wärmeschutzparameter – und sparten Material. Das hatte seinen Preis, berichtet der 67-jäh-

rige Industrieprofi und verweist auf die Gebrauchstauglichkeit. Bei den Warme Kante-Profilen ist ein Downsizing bei den Sicherheitsreserven zu beobachten. Dazu sei das eigentliche Endverbraucherthema der größtmögliche Komfort. Meyer: „Wenn es aber darum geht, entwickeln wir uns völlig falsch.“ Zumindest können ein Fenster, ein Isolierglas bedeutend mehr, als Wärmeverluste zu reduzieren: Schallschutz, einfaches Handling (Meyer-Quel: „Der Hauptkritikpunkt vieler Fensterkäufer nach dem Einbau der Elemente betrifft die hohen Bedienkräfte“), Barrierefreiheit, intelligent gelöster Sonnenschutz, Einbruchhemmung und, und, und.

Vergleich Auto

Dazu kommen meist eher vernachlässigte Fragen wie die nach dem Design, den Reinigungseigenschaften und einer einfachen Instandhaltung. Betrachtet man die Priorisierung in Entwicklung (Meyer: „Die Ingenieure sind es gewohnt, auf bestimmte Werte hin zu entwickeln“) und Verkauf, scheint es in der Tat bisweilen ein wenig

kurz gesprungen, zu beklagen, dass das beste aller Produkte keinen ebensolchen Preis erzielt. Meyer-Quel sagt: „Wärmeschutz und Komfort sind untrennbar miteinander verbunden. So wie es beim Auto selbstverständlich ist, dass sich die Seitenscheiben auf Knopfdruck heben und senken.“ Lothar Meyer verweist darauf, dass sich Automobilhersteller nicht darauf kaprizieren, ihre Produkte ausschließlich bei Spritverbrauch oder CO²-Ausstoß zu vergleichen, „wie das beim Fenster in Bezug auf den U-Wert heute leider weiterhin praktiziert wird“. Klar, warum das eigene Produkt entwerten, indem man seine ganzen Vorzüge auf zwei oder drei Zahlen reduziert; auch wenn es die Marketingabteilung freut. Aber ist es dann nicht unfair, den Handwerker dafür zu kritisieren, dass er genau dieses Verhalten adaptiert? Wie dem auch sei – wie geht es weiter mit der Warmen Kante? Ingrid Meyer-Quel erwartet, dass sich die Wettbewerbssituation bei den im Markt präsenten Lösungen noch weiter nivelliert – in Richtung eines Psi-Wert-Benchmarks.



Die neue SF 30 – das weltweit erste „stehende“ Schiebe-Dreh-System

Die neue SF30 von SUNFLEX ist das weltweit erste Ganzglas-Schiebe-Dreh-System, bei dem das gesamte Gewicht über die Bodenschiene abgetragen wird. So ist es zukünftig kein Problem auch statisch schwache Überdachungen durch ein Schiebe-Dreh-System vor Wind und Wetter zu schützen.