

9. Lüftomatic-Infotag

„Vorsicht kostet nichts – Schadenersatz kommt teuer“

Ende vergangenen Jahres hatte die Firma Lüftomatic wieder Vertriebspartner und Wintergartenbauer nach Schriesheim eingeladen. Zum neunten Mal fand dort ein Informationstag statt. Im Vordergrund standen diesmal rechtliche Tücken, Planungsfehler, Schadenersatz und Kundenbindung beim Wintergartenbau.

Den ersten Vortrag hielt Franz Wurm aus Rosenheim. Der Sachverständige für Wintergartenbau gab den rund 160 Seminarteilnehmern Einblicke in seine Arbeit und zeigte die häufigsten Fehlerquellen und Ursachen auf.

„Das Verschweigen zwingend notwendiger Informationen und falsche Versprechungen tragen oft zu rechtlichen Auseinandersetzungen bei.“ Er empfiehlt deshalb, Bauherren im Angebot unbedingt ausführlich auf die wichtigen Aspekte Zu- und Abluft, Beschattung, Heizung und Klimatisierung hinzuweisen und die angebotenen Leistungen exakt zu beschreiben. Darüber hinaus sei eine sorgfältige und detaillierte Planung wichtig.

Vor teuren Konsequenzen bei Schwächen an der Belüftung und Beschattung warnte Dieter Laqua, vereidigter Sachverständiger im Rolladen- und Jalousiebauerhandwerk. Innenliegende Sonnenschutzanlagen sind nach seinen Angaben bei der Temperaturabsenkung wenig effektiv. Für eine wirkungsvolle Temperaturabsenkung um bis zu 30° C kämen nur außenliegende Sonnenschutzanlagen in Frage – am besten mit einer automatischen Lüftungsanlage kombiniert. Auch der Einsatz von stufenlos verstellbaren Lamellen sei sinnvoll, da diese eine ausgewogene Beleuchtung im Rauminnern ermöglichten.

Daß der Wintergarten im Hinblick auf die Energieeinsparungsverordnung (EnEV) 2001 eine größere Rolle spiele als bisher, darauf verwies Hans Otto

Reuter, Vertriebsleiter von Lüftomatic. Der Wintergarten könne hier nicht nur helfen, beträchtlich Heizenergie einzusparen, sondern auch das angrenzende Gebäude vor Überhitzung zu schützen – entsprechender Sonnenschutz vorausgesetzt.

Nutzen verkaufen, war das Motto des lebhaft in Szene gesetzten Vortrags von Prof. Dr. Manfred König. „Kunden zahlen nicht nur für die geleistete Arbeit oder das Produkt, sondern auch für den zu erwarteten Nutzen.“ Preisdiskussionen kämen nach seiner Darstellung meist deshalb zustande, weil dem Kunden der Nutzen nicht klar genug aufgezeigt werde. Daraus leitete König die wichtigste Regel für Verkaufsgespräche ab: „Den Preis erst nennen, wenn im Bewußtsein des Kunden eine Wertvorstellung in bezug auf den Nutzen aufgebaut ist.“ Wichtig sei aber für den Handwerker zunächst, die Kaufmotive festzustellen und erst dann die Leistungsmerkmale zu schildern – und zwar nicht in einer Technikersprache, sondern übersetzt in Kundenvorteile.

„Vermeiden Sie Übertreibungen“, das war einer der Kernsätze von Rechtsanwalt Michael Pinstock. Unhaltbare Versprechungen gegenüber Kunden könnten teure Folgen haben. Insbesondere bei Werbeprospekten und Angeboten sei darauf zu achten, „daß man den Mund nicht zu voll nimmt“,

ergänzte der Rechtsexperte. „Wer etwa unbedacht zusichert, daß der von ihm gelieferte Wintergarten sämtliche einschlägigen DIN-Vorschriften erfülle, der kann eigentlich nur noch mangelhaft bauen“, warnt Pinstock. Isoliert betrachtet könne ein Wintergarten nämlich die Anforderungen an den baulichen Wärmeschutz (Wärmeschutzverordnung, DIN 4108 und 4109) sowie an den Schallschutz überhaupt nicht erfüllen.

Um eine spätere Haftung auszuschließen, empfahl er den Anwesenden die folgenden Hinweise und Bedenken in ihren Angeboten zu erwähnen:

- Bei der Anforderung nach Isolier- und Sonnenschutzglas, TVG empfehlen.
 - Auf die nicht auszuschließenden Taupunktprobleme bei einem Wintergarten mit einer Glas- und Metallkonstruktion hinweisen.
 - Die glasbedingte Färbung von Sonnenschutz- und Isolierverglasungen erwähnen.
 - Auf die Gebrauchsuntauglichkeit von Wintergärten ohne Belüftung und Beschattungsvorrichtung verweisen.
- „Vorsicht kostet nichts – Schadenersatz kommt teuer“, schloß der Rechtsanwalt seinen Vortrag. □

Lüftomatic
69198 Schriesheim
Tel. (0 62 03) 10 21
info@lueftomatic.de

Die Referenten schließen den Geschäftsführer von Lüftomatic in ihre Mitte: Manfred König, Michael Pinstock, Edgar Arnold, Franz Wurm, Hans Otto Reuter (von links)

