

# Täuschung mit Produktkennwerten: Nepper, Schlepper, Bauernfänger

Udo Brandt

Veränderungen bringen stets Chancen mit sich – wer nach diesem Grundsatz arbeitet, macht aus der Not eine Tugend. Nöte haben wir derzeit in der Glasbranche genug. Neben den konjunkturellen Problemen führen die vielen technischen Richtlinien und Vorschriften zu einem Aufwand, der im Tagesgeschäft oftmals kaum bewältigt oder beherrscht werden kann.

Im Wald der neuen Vorschriften, Richtlinien und unzählbaren Normen können Marktteilnehmer leicht in die Irre geführt werden. Spontan fällt sicher die Umstellung des U-Werts von  $U_V$  (DIN) auf  $U_g$  (EN) ein, verbunden mit der entsprechenden Verunsicherung, welcher Wert in der Ausschreibung gemeint ist. Vor diesem Hintergrund treten Hersteller auf – darunter namhafte Glasbeschichter –, die offensichtlich diese Verunsicherung der kleineren Marktteilnehmer nutzen, um ihre eigenen Absatzchancen zu verbessern und eine Täuschung des Verarbeiters bewußt in Kauf nehmen.

## Taschenspielertricks

Die Trickkiste zum „Tunen“ der U-Werte ist reich gefüllt: Es beginnt mit Produktaufbauten, die derart konstruiert sind, daß sie rechnerisch so gerade eben über die Rundungsgrenze zum nächsten Zehntel des U-Werts gehoben werden.

Oder es wird unterschlagen, daß bei der Berechnung unrealistisch hohe Gasfüllgrade angesetzt werden – bis hin zu 100 %. Andere wiederum ziehen den Bonus für die warme Kante gleich beim Glas ab, obwohl das rechtlich nur im Fenster erlaubt ist.

Die Umstellung des U-Werts hat Kreativität in Gang gesetzt, doch leider in die falsche Richtung. Theoretisch ableitbar mögen die U-Werte in den genannten Fällen sein, doch was hilft es, wenn keine einzige produzierte Isolierglasscheibe den deklarierten Wert erfüllt, weil sie es, unter realen Bedingungen hergestellt, in der Praxis gar nicht kann?

An dieser Stelle laufen die mittelständischen Isolierglashersteller Gefahr, in die so genannte Gewährleistungsfalle zu tappen.

Ein Verkäufer haftet kraft Gesetzes dafür, daß die von ihm verkauften Produkte die vereinbarte Beschaffenheit aufweisen. Zu dieser Beschaffenheit gehören auch Eigenschaften, die der Kunde nach den Angaben des Verkäufers oder des Herstellers insbesondere in der Werbung oder bei der Kennzeichnung über bestimmte Eigenschaften der Sache erwarten kann. Kurz: Macht der Verarbeiter also wissentlich oder unwis-

## Der Autor:

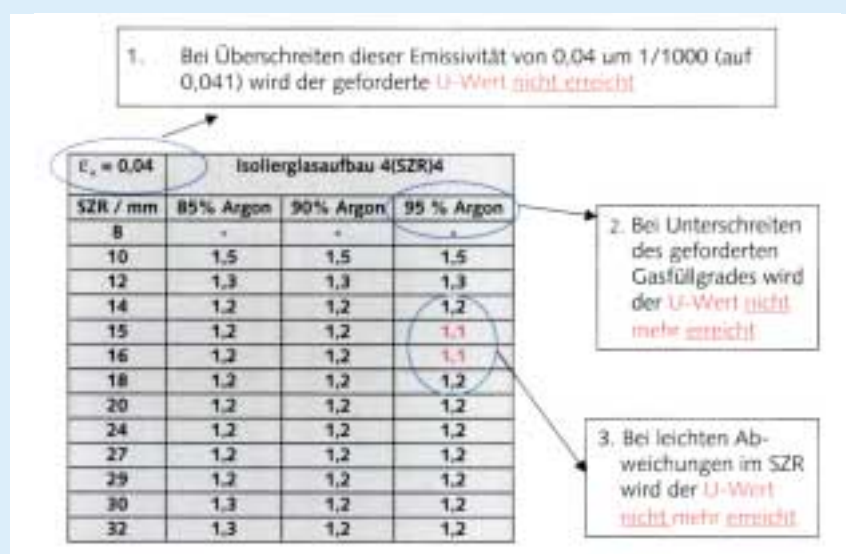
Udo Brandt ist Geschäftsführer der Saint-Gobain Deutsche Glas.



sentlich falsche Angaben zu einem von ihm verkauften Produkt, so kann er von seinen Kunden zu Gewährleistungs- und möglicherweise sogar Schadensersatzansprüchen herangezogen werden.

Aufgrund eines vom Hersteller deklarierten Wertes, der sich unter realen Bedingungen praktisch nicht realisieren läßt, können den Verarbeitern also erhebliche Kosten (z. B. für die Neuproduktion und Umglasung) entstehen, die nicht anfallen, wenn der Basisglaslieferant praxisgerecht bzw. produzierbar deklariert.

## So wird der U-Wert nicht mehr erreicht:



Bei produktionstechnisch normalen kleinsten Abweichungen wird der deklarierte  $U_g$ -Wert von 1,1 nicht mehr erreicht.

## Welche Alternativen hat der Hersteller:

$\epsilon_g = 0,02$  Isolierglasaufbau: 4(SZR)4  
i.e. SOCCLINAPLUS ULTRA

SZR / mm	85% Argon	90% Argon Gaskonzentration gem. EN 1279-1	95% Argon
8	-	-	-
10	1,4	1,4	1,4
12	1,3	1,2	1,2
14	1,1	1,1	1,1
15	1,1	1,1	1,1
16	1,1	1,1	1,1
18	1,1	1,1	1,1
20	1,1	1,1	1,1
24	1,2	1,1	1,1
27	1,2	1,1	1,1
29	1,2	1,2	1,1
30	1,2	1,2	1,1
32	1,2	1,2	1,1

Produktionstechnisch stabiler Bereich

Wenn für das Glas U-Werte von 1,1 gefordert sind, sind nach der neuen Bauregelliste 2003/1 immer die  $U_g$ -Werte nach EN 673 gemeint:

1. Verwendung eines beschichteten Basisglases mit niedrigerer Emissivität (2 % oder 3 %)
2. Einsatz höherwertiger Gasfüllungen (Krypton)



Gerade in der derzeitigen Marktlage scheint die Suche nach Mängeln ohnehin zum Sport zu werden, um Zahlungen einbehalten oder verzögern zu können. Hungrige Wölfe warten auf leichte Beute, und die wird geliefert, wenn bekannt wird, daß ein vertraglich zugesicherter U-Wert unter realen Bedingungen nicht produzierbar ist.

Eine korrekte und praktikable Deklaration des U-Wertes ist unabdingbare Voraussetzung, damit Architekten und Glaser den Verarbeitern weiterhin vertrauen können.



Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH  
52066 Aachen  
Tel. (02 41) 5 16-0  
glassinfo.de@saint-gobain-glass.com  
www.saint-gobain-glass.com