

Wohlfühlounge

# Einfach den Sommer verlängern ...

**Großefehn.** Schon ist es wieder soweit. Meteorologisch hat der Herbst begonnen und um abends noch gemütlich auf der Terrasse zu sitzen, ist es oft schon zu kühl. Wind und Regen tun das Übrige um die Terrassensaison zu beenden. Muss das denn sein? Schilling bietet eine Lösung an, die es möglich macht, die Terrasse das ganze Jahr über zu genießen und naturnah die Seele baumeln zu lassen. Wie das geht?



Es gibt viele Gründe, um sich für eine Chill-Lounge zu entscheiden.  
Alle Fotos Schilling GmbH

Ausführliche Gedanken zu diesem Thema hat man sich in Ostfriesland gemacht. Bei einem Orts-termin in Großefehn hat mbz mit Ralf Schmidt, dem Geschäftsführer der Schilling GmbH in Großefehn über deren neue Entwicklung, die Chill-Lounge gesprochen.

**(mbz)** Welche grundlegenden Überlegungen haben zur Entwicklung der Chill-Lounge geführt?

**R. Schmidt:** Uns schwebte eine Lösung vor, die den Ansprüchen von Nutzern gerecht wird, die keinen zusätzlichen Wohnraum benötigen, und daher zu geringeren Kosten und geringerem Aufwand jedoch mit den vielen positiven Eigenschaften einer größtenteils wärmegeämmten Konstruktion einen Raum schaffen möchten, in dem sie naturnah angenehm und komfortabel Zeit verbringen können.

**(mbz)** Viele Vorteile für den Nutzer. Haben Sie auch an den Fachhändler gedacht, der sich mit dieser Lösung im regionalen Wettbewerb durchsetzen muss?

**R. Schmidt:** Natürlich ist uns die Problematik bekannt, dass sich vor allem im Überdachungsbe- reich eine Vielzahl von Anbietern tummelt. Aber hier liegt auch eine Chance für den Fachbetrieb. Neben den etablierten Lieferan- ten gibt es auch viele Anbieter von Systemen, die z.B. ausschließlich ungedämmte Profile einsetzen und auch den statischen und damit gesetzlichen Anforderungen gemäß des Eurocodes und der DIN EN 1090 nur teilweise oder gar nicht entsprechen. Das ist eines unserer Alleinstellungs- merkmale.

**(mbz)** Ein sehr komplexes The- ma. Da muss noch viel Aufklä- rungsarbeit betrieben werden. Oft ist dem Auftraggeber gar nicht klar, dass es überhaupt gesetzliche Anforderungen z.B. im Hinblick auf die Statik gibt. Gemäß dem so oft strapazierten "Geiz-Motto" wird beim Vergleich von Angeboten alleine auf den Preis geschaut.

**R. Schmidt:** Ja, durch fehlende Kenntnisse und somit mangeln- ➤



# BALKOTOP®

großformatige Geländer- und Fassadenplatten



**Tel.: 05221.1048-0**

service@mehlhose-herford.de  
www.mehlhose-herford.de

Mehlhose Bauelemente für Dachrand und Fassade GmbH  
Kiebitzstr. 36 · 32051 Herford



**MEHLHOSE**  
Elemente für Dachrand und Fassade

des Bewusstseins lassen sich Auftraggeber durch preisaggressive Angebote zum Kauf verführen. Mit einem Produkt wie unsere Chill-Lounge muss der Fachhändler nicht verführen. Er ist in die Lage, Interessenten mit stichhaltigen Argumenten zu überzeugen.

**(mbz)** Das bedeutet einen höheren Aufwand. Der Händler oder Errichter muss sich selbst intensiv mit dem Produkt auseinandersetzen, um die angestrebte Lösung auch mit allen Vorteilen darstellen zu können

**R. Schmidt:** Deshalb werden unsere Fachpartner von uns so geschult, dass sie dazu in der Lage sind. Es ist ja auch vollkommen legitim Preise zu vergleichen aber mal "Hand aufs Herz" – jeder von uns hat es doch schon bereut, wenn sich das vermeintliche Schnäppchen beim Gebrauch als Fehlkauf entpuppt hat, weil es die erwarteten Anforderungen im besten Fall nicht erfüllt hat. Im schlechtesten Fall sind hohe Folgekosten entstanden.

**(mbz)** Sie sagen Preisvergleich ist legitim ....

**R. Schmidt:** ... Preisvergleich ist legitim und sinnvoll, wenn auf Augenhöhe verglichen wird und nicht Äpfel mit Birnen. Soll heißen, dass man nicht nur Preise nebeneinander setzen sollte sondern die Leistungen, die mit einer bestimmten Lösung einhergehen. So kann z.B. durch komplett geschlossene Kaldächer bei entsprechenden klimatischen Verhältnissen das Problem der Kondensatbildung auftreten. Den Nutzern droht ungewünschte Feuchtigkeit von oben. Außerdem kann es durch herabtropfendes Kondensat von der Dachinnenseite zu Schäden am Mobiliar kommen. Der Kunde ist natürlich verärgert und wird reklamieren. Und jetzt geht der Ärger erst richtig los. Auch wenn der Endkunde im Verkaufsgespräch über die Kondensatproblematik aufgeklärt wurde, ist er doch unangenehm überrascht, wenn von oben relativ viel Wasser tropft. Bei einem klassischen Kaldach ist diese Situation kaum bzw. nur sehr schwer zu ändern und führt in jeden Fall zu zusätzlichen Kosten.

**(mbz)** Und die Chill-Lounge?



**R. Schmidt:** Das Kondensatproblem wird durch die Chill-Lounge weitestgehend behoben. Ein unschlagbarer Vorteil im Verkauf. Auch im Hinblick auf Aufbau und Montage sichern wir unseren Kunden ab. Die Chill-Lounge wird als kompletter Bausatz aus einer Hand geliefert. Das Dach mit den Unterbauten und dem gesamten Zubehör. Grundsätzlich beobachten wir eine steigende Nachfrage nach Angeboten, den Outdoor-Bereich zu gestalten und so auszurüsten, dass er möglichst lange im Jahr genutzt werden kann. Das Angebot ist sehr groß und die qualitativen und funktionalen Unterschiede sind meistens nicht auf den ersten Blick erkennbar. Davon profitieren Anbieter mit Produkten die nach dem Prinzip "mehr Schein als sein" hergestellt wurden. Man kennt dieses Prinzip auch aus anderen Marktsegmenten. Betroffene haben anschließend nicht nur den Schaden sondern auch noch den Ärger. Dabei gibt es ja eigentlich verbindliche Vorschriften für die Herstellung von z.B. einer Dachkonstruktion.

**(mbz)** Sie sprechen von den Eurocodes und z.B. der DIN EN 1090. Liegt da nicht ein Teil des Problems? Nach unseren Erkenntnissen weiß kaum ein Endkunde etwas mit diesen Begriffen anzufangen. Es ist in der Vergangenheit nicht ausreichend gelungen, diese Themen beim Endkunden zu platzieren geschweige denn zu vertiefen.

**R. Schmidt:** Es geht ja auch weiter mit den Begrifflichkeiten. Zu oft wird einfach vom Wintergarten gesprochen sogar von Wohnwintergarten obwohl etwas anderes gemeint. Denn nicht jeder möch-

te zusätzlichen ganzjährig bewohnbaren Wohnraum schaffen vielmehr ist man auf der Suche nach einem Raum in dem man seine Freizeit möglichst nahe der Natur verbringen kann, was mit geringerem Aufwand und geringeren Kosten umgesetzt werden kann als ein Wohn-Wintergarten. Unsere Chill-Lounge schließt genau diese Lücke zwischen einem permanent unbeheiztem Sommergarten und einem klassischen Wohn-Wintergarten.

**(mbz)** Welche konkreten Vorteile sehen Sie für den Verarbeiter bzw. Fachhändler?

**R. Schmidt:** Der Händler oder Verarbeiter profitiert in zweierlei Hinsicht. Bei der Chill-Lounge entfällt das leidige Problem der Kondensatbildung das mit geschlossenen Kaldächern einhergeht. Der Errichter ist als auf der sicheren Seite und hat beim Verkauf ein unschlagbares Argument zur Hand mit dem er offensiv umgehen kann indem er darauf hinweist, dass andere Dachsysteme diesen Vorteil nicht bieten können. Da die Chill-Lounge nur als fertig konfektionierte Dachkonstruktion vermarktet und als montagefertiger Bausatz geliefert wird, erfährt der Fachhändler eine optimale Unterstützung: bei einer Lieferung "Alles aus einer Hand", entfällt der zeitaufwändige Prozess, sich gleichzeitig mit mehreren Lieferanten beschäftigen zu müssen. Der Fachhandel wird durch Verkaufsprospekte, Preislisten und Schulungen aktiv unterstützt. Durch Paketpreise kann der Fachhändler (Außendienst) den Gesamtpreis für die Chill-Lounge inkl. der gewählten Ausstattungspakete schnell und unkompliziert festlegen und so-

fort nennen. Eine aufwändige Einzelkalkulation entfällt ebenso wie eine Rückfrage beim Lieferanten. Die Chance direkt einen Auftrag zu generieren steigt erheblich.

**(mbz)** Welche konkreten Vorteile sehen Sie für Endkunden?

**R. Schmidt:** Die Chill-Lounge vereint mit ihren variablen Öffnungsmöglichkeiten den offenen Charakter einer überdachten Terrasse mit dem Charakter eines hellen, lichten Raumes und dem Schutz vor unmittelbaren Witterungseinflüssen. Sie kann in nahezu allen Dachformen realisiert werden und hinsichtlich statischer Anforderungen bis zu einer Schneelast von 500 kg/qm angepasst werden. Sie kann in den kalten Wintermonaten temporär beheizt werden. Sie ist dem Sommergarten überlegen, weil die dort störend auftretende Bildung von Kondenswasser weitestgehend ausgeschlossen ist. Die Chill-Lounge ist im Dachbereich mit thermisch getrennten Schilling-Profilen ausgestattet. Für die Eindeckung kommen geeignete Füllungen wie ISO Sicherheitsglas oder Hohlkammerplatten in gängigen Stärken zum Einsatz. Sie zeichnet sich zusätzlich durch hochwertige Unterbauelemente aus, die aus thermisch nicht getrennten Profilsystemen gefertigt und mit Isolierverglasung ausgefacht werden. Die Elemente können feststehend oder beweglich mit dem Parallel-Schiebesystem von Neher Multiraum ausgeführt werden. Die Chill-Lounge bietet systemkonforme Komplettierungsmöglichkeiten wie eine Außenbeschattung, verschiebbare Insektenschutzelemente, innovative LED-Beleuchtung, temporär betriebene Heizelemente und eine beidseitige Abschließbarkeit. Zusätzliche Belüftungsfügel oder Lüfter bieten ein sinnvolles Zubehör.

**(mbz)** Also ein Produkt, das den Fachhändlern die Möglichkeit an die Hand gibt, sich eindeutig zu positionieren und vom Wettbewerb abzuheben. Gleichzeitig erhält der Endkunde eine hochwertige Lösung, die im Vergleich zu einem klassischen Sommergarten nicht aufwändiger ist. So fallen keine signifikant höheren Montagekosten an, obwohl das Dachsystem wärmegeklämt ist und der Endkunde somit eine deutlich bessere Produktqualität erhält.