

Das geht

Bei Rot: Fenster auf

Gutes Raumklima braucht kaum Technik: Richtiges Lüften reicht. All denen aber, die zu wenig darauf achten, kann die Idee eines Dachdeckers aus Solingen helfen.

Text: Leonie Seifert

Foto: Hartmut Nägele

• Wohnzimmer wie dieses in Köln-Junkersdorf hat Georg Meyer, 43, schon viele erlebt: Es muffelt, an der Wand hinter dem schwarzen Sofa zeigt sich Schimmel – für ihn eine perfekte Szene. Der Hausverwalter ist erschienen, auch die Mieter sind da, ein Paar Mitte 20. „Das mit dem Schimmel kriegen wir schon hin“, sagt Meyer und öffnet das Fenster. Er soll im Auftrag des Vermieters den sogenannten Klimagriff montieren, der wie eine schmale TV-Fernbedienung aussieht. Meyer hat dieses Gerät entwickelt. Es wird zwischen Fensterrahmen und -griff geschraubt und soll das Raumklima verbessern.

Über das Display des batteriebetriebenen Geräts tippt Meyer ein paar Daten zu Größe, Art und Lage des Zimmers ein. Fortan kann die Software reagieren, wenn es zu warm, zu kalt oder zu feucht ist; sie hält fest, ob ein Fenster offen, gekippt oder geschlossen ist, wann und wie lange gelüftet wird. Bei zu feuchter Raumluft blinkt die LED-Anzeige rot, das Zeichen für „Fenster auf!“. Zum Schließen leuchtet es grün. Gelb bedeutet: heizen.

Es sind günstige Zeiten für den Klimagriff. Er könnte ein wichtiges Instrument

werden bei der Energiewende im ganz Privaten. So bezuschusst der Bund Hausbesitzer, wenn sie ihre Bauten sanieren, Fassaden dämmen, neue Fenster einbauen. Das ist wichtig. Doch je intensiver die Dämmung, desto geringer der normale Luftaustausch. Es wird in den Innenräumen schnell muffig und feucht. Das fördert Schimmel, und der ist ungesund.

Mit Hausverwaltungen kommt es darüber häufig zu Konflikten. Doch sie müssen den Nachweis führen, dass ihre Mieter verantwortlich sind, sonst bleibt die Sanierung an ihnen hängen.

Viele Mieter wiederum glauben, Heizkosten zu sparen, wenn sie die Fenster seltener öffnen. Georg Meyer, der Erfinder des Klimagriffs, hat dagegen ermittelt: Wer richtig lüftet, kann seine Heizungskosten um 15 Prozent senken. Denn wer es in feuchten Innenräumen angenehm warm haben will, verbraucht enorm viel Energie.

Vor genau sechs Jahren hat Meyer begonnen, sich in das Thema zu vertiefen. Es ging ihm gerade nicht gut. Sein Dachdeckerbetrieb war pleite. Er hatte Privatinsolvenz angemeldet. Bald schon würde er mit seiner Frau und den beiden Söhnen in der kleinen Mansarde seiner Schwiegermutter landen.

Weil er nicht schlafen konnte, stand er auf, setzte sich vor den Fernseher, zappte herum und sah einen Beitrag über Schimmel in Wohnungen. Ein großes Problem, hieß es da, nicht in den Griff zu kriegen. Meyer war schlagartig wach. Wieso denn nicht? Schimmel entsteht, wenn die Luft in einem Raum zu feucht ist. Sie kondensiert an kalten Wänden; die Schimmelsporen vermehren sich. Man müsste doch bloß richtig lüften! Er machte sich Notizen, und um fünf Uhr früh ging er wieder zu Bett. Er wusste, was zu tun war.

In der Folgezeit las er sich zunächst gründlich ein, mit Fachaufsätzen über „Lüftungskonzepte in Bildungsstätten“ oder Dissertationen zur „Vorhersage von Schimmelpilzbildung auf und in Bauteilen“. Schon ein halbes Jahr später war seine Idee bis ins Detail ausgereift. Er

meldete seinen Klimagriff beim Patentamt als Gebrauchsmuster an. Am 19. April 2007 war die Urkunde da. Nun sollte daraus eine Geschäftsidee werden.

Gemeinsam mit Ralf und Frank Nicolay, denen in Wuppertal ein Fachgroßhandel für Dachbaustoffe gehört, gründeten sie die Klimagriff GmbH. Die Nicolays kümmern sich seither um die Finanzen, und die Helmut Beyers GmbH, ein Elektronikfertiger in Mönchengladbach, machte sich aus lauter Begeisterung an die Herstellung – die sie zunächst vorfinanzierte. 2011 war der erste Klimagriff fertig. Im selben Jahr wurde Georg Meyer dafür beim Bergischen Ideenpreis prämiert: 12 000 Euro Prämie und Zuschuss zu den Entwicklungskosten.

Als er das Gerät zum ersten Mal bei einer Fachmesse für Fensterbau in Nürnberg vorstellte, erhielt er gleich Aufträge für 300 Exemplare. Er erinnert sich: „Die Leute haben gesagt: Bestell dir schon mal einen Porsche. Damit wirst du Millionär.“ Bis heute hat er rund 9000 Klimagriffe verkauft, für 169 Euro das Stück, Zwischenhändler bekommen Rabatt, und knapp eine Million Euro damit umgesetzt. Doch das war gerade genug, um die Anlaufkosten zu decken. Er selbst hätte sie nicht finanzieren können. Das trugen seine Partner Ralf und Frank Nicolay und Wolfgang Beyers, der Geschäftsführer der Helmut Beyers GmbH.

Die Gründungsphase ist überstanden. Nun wollen sie sich auf dem Markt etablieren, nehmen Kontakt zu Hausverwaltern und Wohnungsunternehmen auf, verhandeln in der Schweiz, in Österreich und Tschechien, wollen Maler und Fensterbauer als Zwischenhändler gewinnen, wenn deren Kunden – Meyer nennt sie „liebe Lüfter“ – nach gutem Raumklima fragen.

Fünf Mitarbeiter hat das Unternehmen inzwischen fest angestellt. Im Sommer 2012 haben sie ein neues Büro bezogen, in einer früheren Solinger Besteckfabrik, mit lauter Start-ups unter einem Dach. ■

Kontakt: b1-link.de/klimagriff



Muff raus, Frischluft rein: Georg Meyer montiert seinen Klimagriff