

IM GESPRÄCH MIT SMART GLASS BERATER MARKUS RUMPF

„Smarte Gläser sind die Zukunft der Branche“

In Sachen schaltbarer Gläser ist Markus Rumpf ein Mann der ersten Stunde: Bereits Mitte der 1990er Jahre war er bei Saint Gobain für den Vertrieb von „Priva Lite“ verantwortlich, dem ersten schaltbaren Glas des Konzerns. Heute, fast 30 Jahre später, ist er als selbstständiger Projektentwickler und -berater für Glasprodukte aktiv. Wir wollten wissen, wie sich schaltbare Gläser entwickeln?

GLASWELT – Sie haben eine Vielzahl an herausfordernden Projekten mit smarten Gläsern beraten und ausgestattet. Sind solche Gläser bereits auf dem Weg zu einem Massenprodukt?

Markus Rumpf – Mitte der 1990er Jahre war ich Mitarbeiter bei Saint Gobain, als das Unternehmen das erste schaltbare Glasprodukt „Priva Lite“ (damals nur für das Interieur) auf den Markt brachte. Dieses schaltbare Glas habe ich beraten und war für den Vertrieb zuständig. Damals war „Priva Lite“ definitiv ein Nischenprodukt. Heute, fast 30 Jahre später, sind schaltbare Gläser zwar immer noch sehr exklusive Lösungen, doch mittlerweile gibt es eine Vielzahl an Produkten und eine wachsende Anzahl an Anbietern. Deshalb würde ich sagen, schaltbare Gläser sind kein Nischenprodukt mehr. Ganz im Gegenteil: Smarte Gläser sind die Zukunft der Branche.

GLASWELT – Bei welcher Art von Projekten kommen heute schaltbare Gläser vorrangig zum Einsatz, bei Fassaden oder im Interieur?

Rumpf – Mittlerweile werde beide Felder abgedeckt. Schaltbare Gläser kommen im Interieur zum Einsatz, und zwar dort, wo unmittelbar per Knopfdruck eine Privatsphäre geschaffen werden soll z.B. in Besprechungsräumen oder im Badezimmer. In der Fassade kommen die Smartgläser vorrangig zum Einsatz, um den Sonnenenergieeintrag individuell zu senken. Hier sind häufig ein

Sichtschutz sowie die Senkung des Energieeintrags, also der Sonnenschutz gewünscht. Zudem erfreuen sich schaltbare Gläser bei Yachten und Kreuzfahrtschiffen zunehmender Beliebtheit und gewinnen dort rasant an Bedeutung.

GLASWELT – Es gibt verschiedene Smart Glass Anbieter am Markt, wo liegen die Unterschiede?

Rumpf – Wir müssen hier immer unterscheiden, ob der Anbieter seine Gläser für den Außenbereich vermarktet, sprich die Fassade, oder smarte Gläser für das Interieur oder für beide Einsatzgebiete. Mit Blick auf die wachsende Zahl an Anbietern auf dem Markt hat jedes Produkt eigene Vorteile. Die Unterschiede liegen u. a. in den Qualitätseigenschaften, den erhältlichen Formaten, in der Variantenvielfalt, der Flexibilität im Einsatz, Garantie- und Lieferzeit. Es kommt immer auf die gewünschte Anforderung bzw. Anwendung an.

GLASWELT – Gibt es einen Anbieter den sie bevorzugt einsetzen?

Rumpf – Nein, die verschiedenen Produkte haben verschiedene Vorzüge. Das hängt vom Bauprojekt sowie der jeweiligen Einbausituation und den Anforderungen ab, welches

schaltbare Glas eingesetzt werden sollte. Wir sind unabhängig und arbeiten mit den Herstellern zusammen, die im Gesamtkonzept für den Bauherrn die beste Lösung bieten. Es kommt natürlich auch immer auf die Kundenwünsche und Projekt-Anforderungen an. Da wir an keine Hersteller gebunden sind, können wir alle Produkte beraten und das jeweils passende Glas anbieten. Das bringt für unsere Kunden einen großen Mehrwert.

GLASWELT – Sie arbeiten mit verschiedenen Systemen und sind nicht auf einen einzigen Anbieter fixiert. Nach welchen Kriterien wählen Sie das jeweilige Glas/Produkt für ein Projekt aus?

Rumpf – Wie gesagt, der Kunde und die spezifischen Anforderungen an das Produkt in dem jeweiligen individuellen Projekt stehen im Fokus, wenn wir einen Produkt-Vorschlag machen.

Da wir es sehr oft mit sehr speziellen Kundenanforderungen zu tun haben, sind auch nicht selten mehrere Glasfirmen am Herstellungsprozess beteiligt. Die Qualität des Produkts, die Sorgfalt bei der Fertigung und die langjährige Erfahrung des Herstellers sind ganz entscheidende Punkte. Vor diesem Hintergrund haben wir im Vorfeld unserer Beratung alle Anbieter und alle Glas-Funktionen im Blick, um dann lösungsorientiert die Anfragen angehen zu können, um das optimale Smart Glass für das jeweilige Projekt vorzuschlagen. Das ist für die Kunden ein entscheidender Garant für die erfolgreiche Umsetzung.

Dazu kommt, dass wir auch die Montagebetriebe vorschlagen und unterstützen, denn solche hochwertigen Produkte müssen selbstverständlich auch mit einer entsprechenden Sorgfalt von Fachleuten installiert werden..

GLASWELT – Smarte Gläser können in der Fassade den Sonnenschutz übernehmen. Gibt es noch weitere Funktionen, die Ihre Kunden wünschen?

Rumpf – Neben der Blickdichtigkeit und dem



Foto: Royal Caribbean International / Graham Uden

Markus Rumpf

Foto: Anri Coza Photography



Interessanter Markt: Schaltbare Gläser für gläserne Innentüren und Trennwände

Farbeindruck ist der U_g -Wert von entscheidender Bedeutung. Dazu kommen Funktionen wie Einbruchschutz, Schallschutz und Sichtschutz, falls der Bauherr dies wünscht.

GLASWELT – Im Zusammenhang mit Smart Glass wird immer von einem hohen Preis gesprochen, wie sieht es damit aus?

Rumpf – Hier muss man auf den Nutzen achten. Wie schon erwähnt, spielt die Energieeinsparung eine übergeordnete Rolle oder andere Aspekte, bei denen eingespart werden kann. Ein nicht zu vernachlässigender Punkt ist der Verzicht auf den außen liegenden Sonnenschutz, der durch die schaltbaren Gläser übernommen wird, inklusive die zugehörigen laufenden Kosten. Gerade die Reinigung und Instandhaltung außen liegender Verschattung erzeugt nicht zu unterschätzende Kosten, die bei schaltbaren Gläsern komplett entfallen. Dem Komfort und der Ästhetik kommen natürlich auch ganz große Bedeutung zu. Hier meine ich z.B. auch Gläser, die von jetzt auf gleich reagieren können. Bei allen Vorteilen, die mittlerweile smarte Gläser lösen können, spielt dann bei genauer Betrachtung ihr Preise im Verhältnis zu dem, was sie leisten und an anderer Stelle langfristig einsparen, nicht mehr die alles entscheidende Rolle. Das muss man allerdings dem Kunden plausibel darlegen können.

GLASWELT – Schaltbares Sonnenschutzglas ist gerade auch für den Renovierungsmarkt ein interessantes Produkt, lassen sich solche Gläser noch mit anderen Glastypen kombinieren?

Rumpf – Ja, hier sind der Vielfalt keine Grenzen gesetzt. Mittlerweile haben wir Projekte in Kombination wie z.B. mit Fineo Vakuum-Isolierglas in der Umsetzung. Hier erreichen wir durch diese Kombination sehr niedrige U_g -Werte.

GLASWELT – Was waren bisher Ihre spannendsten Projekte?

Rumpf – Faszinierend ist immer, wenn es ganz viele Anforderungen an das zu lösende Produkt gibt. Wir arbeiten seit Jahren an spannenden Smart Glass Lösungen für Yachten und Kreuzfahrtschiffe, wo es neben dem Sonnenschutz besonders auch auf Langlebigkeit und Ästhetik ankommt. Dazu kommen Gläser, die dem Wellenschlag standhalten sowie Anwendungen für den Innenausbau. So haben wir mit Dorma ein System entwickelt und können mittlerweile Besprechungsräume mit HSW-Anlagen und Smart Glass ausstatten, dort wo die PDLC Zwischenschicht dem Druck der Profile standhält. Je mehr Funktionen und Herausforderungen, desto faszinierender das Projekt.

GLASWELT – Haben Sie eigentlich in Ihrem eigenen Umfeld schaltbare Gläser oder anderes Smart Glass verbaut?

Rumpf – Aber sicher doch. Wir (<https://globalglassworld.com/ueber-ggw>) haben in unseren Büros am Kurfürstendamm in Berlin auch Smart Glass in Anwendung und sind damit sehr zufrieden. Und für den Standort Hamburg haben wir aktuell etwas in Planung.

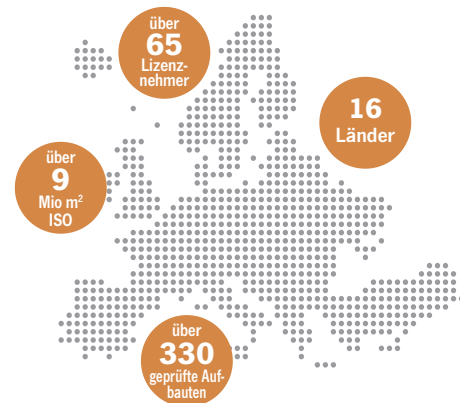
Das Interview führte Matthias Rehberger.



**GLAS
KANN
MEHR!**

SANCO[®]

Unter dem Motto „Glas kann mehr“ steht SANCO als Synonym für hochwertiges Isolierglas, Basis für praktisch alle Anwendungen zeitgemäßer Glasarchitektur.



Isolieren und Gestalten mit Glas.
Dafür steht SANCO auch in Zukunft.