

**Interview von Pressesprecher Dipl.-Ing. Heyko Eilers mit Herbert Trauernicht, dem Inhaber der Internetseite [www.luftdicht.de](http://www.luftdicht.de) anlässlich des 10-jährigen Bestehens dieser Seite.**

**Heyko Eilers:**

Dein Geld mit der Dienstleistung „Blower-Door-Messungen“ zu verdienen hat sich in den 10 Jahren des Bestehens sehr erfolgreich entwickelt. Welche Gründe gibt es dafür?

**Herbert Trauernicht:**

Ich habe die Sache mit einer gewissen Hartnäckigkeit betrieben. Ich war 1998 aber auch in der glücklichen Lage, dass die betroffenen Baubeteiligten einerseits wenig darüber wussten, was hinter der Luftdichtheitsforderung steht, und ich andererseits wenig Vorurteile hatte. Die Begriffe „Plastiktütenklima“ und „atmende Wände“ und manche andere konservative Aussagen musste ich erst kennen lernen und konnte sie relativ vorurteilsfrei hinterfragen.

**Heyko Eilers:**

Nach welchem Konzept bist du vorgegangen?

**Herbert Trauernicht:**

Mein Konzept ist, die Fragen, die bei dem Thema Luftdichtheit auftauchen, wahrzunehmen und nach Antworten zu suchen. Zu diesem Zwecke habe ich kaum eine Weiterbildungsmaßnahme, wie z.B. die Blower-Door-Symposien der BlowerDoor GmbH, ausgelassen. Die gefundenen Antworten habe ich auf meiner Internetseite zusammengetragen. Die Internetseite wurde so zu einer wichtigen Fundgrube für Kollegen und Baubeteiligte.

**Heyko Eilers:**

Was hat dich in der Luftdichtszene so bekannt gemacht?

**Herbert Trauernicht:**

Ich bin so dafür bekannt geworden, dass man bei mir eine Antwort erhält. Natürlich ist es nervenaufreibend, immer wiederkehrende Fragen immer wieder neu zu beantworten. Deshalb habe ich solche Themen jeweils zum Thema einer Unterseite meiner Internetseite gemacht. Ich brauchte dann nur noch einen Link zu verschicken, um eine Frage zu beantworten.

**Heyko Eilers:**

Ist es nicht geschäftsschädigend, sein Wissen so preiszugeben?

**Herbert Trauernicht:**

In der Geschäftswelt wird das meist so empfunden. Ich habe die genau entgegengesetzte Erfahrung gemacht. Ich hatte das Ziel, dass bei meinen Kontakten das Wort „Blower-Door-Test“ mit meinem Namen als Dienstleister verknüpft ist. Die beste Möglichkeit, diese Verknüpfung zu bilden und zu erhalten, ist nach meiner Erfahrung, als Nachrichtenquelle aufzutreten. Ich muss die Nachrichten allerdings so vorsichtig dosieren, dass sie nicht als aufdringliche Werbung verstanden werden. Sie müssen dazu neu sein.

**Heyko Eilers:**

Gibt es denn zu dem Thema immer wieder neue Nachrichten, die Du verbreiten kannst?

**Herbert Trauernicht:**

Ja, sicher. Im Januar 2001 habe ich mit der Nummer 1 der Luftdicht-News begonnen. Die Herausgabe der ersten Energieeinsparverordnung (EnEV2002) stand bevor. Es war davon die Rede, dass diese die Durchführung eines Blower-Door-Tests zum Standard machen würde. Die Empfänger der Luftdicht-News haben es sehr geschätzt, von mir jeweils über den Stand der Entwicklung informiert zu werden. Bei der ersten EnEV hatte ich für die Fachwelt ein sehr geschätztes Geschenk parat: Das verlinkte EnEV-Dokument, das noch heute vielfach benutzt wird.

**Heyko Eilers:**

Der Informationsmenge ist doch verwirrend. Behältst du den Überblick?

**Herbert Trauernicht:**

Diesen Informationsfluss habe ich bei den nachfolgenden Energieeinsparverordnungen 2004, 2007 und 2009 beibehalten, wobei ich mich bewusst auf den Aspekt „luftdichtes Bauen“ beschränkt habe.

Nach Einführung der Energieeinsparverordnungen gab es einigen Bedarf der Auslegung derselben durch eine Kommission der Bundesländer. Die Bundesländer sind nämlich für die Anwendung der Energieeinsparverordnungen zuständig. Diese Auslegungen liefern neuen Stoff für Nachrichten, die ich z.B. auf der Seite [www.luftdicht.de/auslegung-der-enev.htm](http://www.luftdicht.de/auslegung-der-enev.htm) chronologisch aufliste und kommentiere. Weiter bin ich bemüht, technische Neuerungen bekannt zu machen, siehe z.B. <http://www.luftdicht.de/neuerungen.htm> .

**Heyko Eilers:**

Die Übermittlung von so viel Information nimmt doch viel Zeit in Anspruch, die nicht bezahlt wird. Geht das?

**Herbert Trauernicht:**

Hier muss ich mir Grenzen setzen, um nicht ausgenutzt zu werden. Ich kann keine kostenlosen Gutachten abgeben. Sehr entlastend war hier die Einführung des Luftdicht-Forums. Manche Fragen kann ich jetzt einfach mit einer Einladung zur Benutzung des Forums „beantworten“.

**Heyko Eilers:**

Das Internet ist eine weltweite Einrichtung. Kunden kannst Du aber nur in einem kleinen lokalen Bereich bedienen. Wie lässt sich das vereinbaren?

**Herbert Trauernicht:**

Das ist ein Problem, für das ich eine Lösung gefunden habe: Die Luftdicht-Karte ([www.luftdicht-karte.de](http://www.luftdicht-karte.de)). Mit der Luftdicht-Karte bringe ich Kunden mit lokalen Dienstleistern zusammen. Durch die Inrechnungstellung einer kleinen Bearbeitungsgebühr für den Eintragungsaufwand ist diese Einrichtung auch für mich lukrativ. (Siehe auch Interview zur Luftdicht-Karte)

**Heyko Eilers:**

Vielen Dank für das Gespräch