



Fällt in der Ecke kaum auf: Der Lüfter des Ettenheimer Unternehmens MouldEx soll dafür sorgen, dass gefährdete Zimmerwände nicht vom Schimmel befallen werden.

Foto: MouldEx

Dem Schimmel Kontra geben

Das Ettenheimer Unternehmen MouldEx peilt mit seinen Lüftern einen riesigen Markt an

Schimmelbefall von Wänden ist ein häufiges Problem in deutschen Wohnungen. Die beiden Brüder Tobias und Dietmar Obert aus Ettenheim sorgen dafür, dass es erst gar nicht so weit kommt.

VON BRIGITTE GASS

Ettenheim-Wallburg. Geniale Lösungen sind meist einfach. Aber draufkommen muss man. Tobias und Dietmar Obert aus Ettenheim-Wallburg haben mit ihrem Minilüfter ASL 100 eine solche geniale Idee realisiert. Der etwa 15 auf 23 Zentimeter große Würfel mit zwei eingebauten Mini-ventilatoren verhindert, dass sich in Zimmerecken oder hinter Möbeln Schimmel entwickeln kann.

Feuchte und verschimmelte Gebäude sind Tobias Oberts »täglich Brot«, denn der gebürtige Wallburger betreibt seit neun Jahren ein Bautrocknungs-Unternehmen. Gerufen wird er meist erst, wenn's zu spät ist. Natürlich bei Wasserschäden, aber immer öfter, wenn Wohnungen, vor allem an Außenwänden, Schimmelbefall aufweisen. »Die Ursache ist feuchte Luft, die an den kühlen Wänden kondensiert. Wenn es keine Luftzirkulation gibt, dann trocknet die Wand nicht ab, ein ideales Klima für Schimmelpilze«, erklärt Tobias Obert das weitverbreitete und gesundheitsgefährdende Problem. Schimmelpilze in Wohnungen erhöhen das Risiko, an Asthma, Allergien oder – vor allem bei Kindern – an Neurodermitis zu erkranken deutlich.

Vorbeugen kann sorgfältiges Lüften, sehr wichtig vor allem in den modernen hochgedämmten und luftdichten

Energiesparhäusern. »Schimmelbildung ist gerade hier ein riesiges Problem«, weiß Tobias Obert aus seiner täglichen Erfahrung.

Seit Jahren trieb ihn die Idee um, wie den Betroffenen nach der Sanierung der Wände geholfen werden könnte, damit das Problem nicht erneut auftritt. Oder wie man es komplett verhindern kann. »Unser Minilüfter sorgt für eine kontinuierliche leichte Luftbewegung und verhindert so das Kondensieren von Luft in toten Ecken«, erklären die beiden Techniker die Wirkungsweise ihres Produkts.

Doch der Weg zum fertigen Lüfter war lang. Zunächst haben die Obert-Brüder mit verschiedensten Lüftern experimentiert. Zu groß, zu hässlich, zu laut, Energiefresser, lautete in allen Fällen das strenge Urteil der beiden Techniker.

Gute Kontakte

In über zweijähriger Tüftelarbeit entstand ihr ASL 100: formschön, superleise und extrem sparsam. »Unser Minilüfter braucht im Dauerbetrieb pro Jahr für etwa fünf Euro Strom. Konventionel-



le Lüfter kommen da schnell auf 150 Euro pro Jahr«, weiß Dietmar Obert, der bei der Firma MouldEx vor allem die Organisation und den Vertrieb übernimmt. Dank seiner guten Kontakte als technischer Einkäufer fand er einen guten Konstrukteur und die passenden Lieferanten für die insgesamt rund 35 ASL 100 Bauteile, an die die beiden Entwickler sehr hohe Qualitätsanforderungen stellen.

»Die größte Herausforderung war die Konstruktion. Dabei und beim anschließenden Prototypenbau hat uns ein befreundeter Konstrukteur unterstützt«, berichten beide. Ein ganz wichtiger Schritt war danach der Gang zum Patentanwalt. »Die Patentanmeldung war eine sehr aufwendige und teure Sache, denn die Anforderungen an die Unterlagen sind sehr hoch«, erzählt Tobias Obert. Inzwischen ist der ASL 100 der neugegründeten Firma MouldEx registriert und damit geschützt.

Bislang haben die Oberts über 35000 Euro in die Produktentwicklung investiert. »Und das sind lediglich die Material- und externe Lohnkosten. Unsere Zeit ist nicht mit eingerechnet«, erzählen die beiden. »Knifflig war die Kalkulation des Verkaufspreises, da es weltweit kein vergleichbares Produkt gibt«, sagt Tobias Obert.

Flyer sind gedruckt

Nun ist klar: Der Antischimmellüfter kostet 219 Euro einschließlich Versand. Die fachgerechte Sanierung einer verschimmelten, etwa 15 Quadratmeter großen Wandfläche kommt auf mindestens 3000 Euro. Seit einigen Wochen läuft die Montage der Lüfter im Elternhaus in Wallburg, etliche Testgeräte beweisen sich unter verschiedenen Bedingungen im Dauerbetrieb. Die Homepage samt Onlineshop steht, Flyer sind gedruckt und die ersten Minilüfter bereits verkauft.

Doch nun wartet auf die Oberts die nächste große Herausforderung: der professionelle Vertrieb ihres pfiffigen Produkts. Das Gute: Die beiden peilen einen riesigen Markt an. Laut einer Studie des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik in Stuttgart von 2016 sind rund 84 Millionen Menschen allein in Europa und der Schweiz von Schimmelbefall in ihren Wohnungen betroffen. Das Schwere: Wie macht man ein solches Produkt bekannt? Die beiden schreiben Mails, nutzen alle Kontakte, suchen Vertriebspartner und »putzen Klinken«. Wieder keine leichte Aufgabe, die einiges an Einfallsreichtum und Kreativität erfordert. Und einen langen Atem. Aber den haben die beiden ja schon bewiesen.



Tüftler in Sachen Schimmelprävention: Tobias (links) und Dietmar Obert.

Foto: Brigitte Gass