

Der Komfort eines Zimmers zeigt sich nicht auf dem Foto. Man spürt ihn nachts.

In der Hotellerie und Gastronomie ist thermischer Komfort kein Detail. Er ist das Erlebnis selbst — im Sommer wie im Winter.

Man kümmert sich um alles: die Dekoration, die Betten, die Speisekarte, den Empfang. Ein unvergessliches Erlebnis zu schaffen ist eine Kunst, die die Fachleute der Branche mit Leidenschaft beherrschen. Doch dieses Streben nach dem perfekten Komfort hat eine Kehrseite, der man selten ins Auge blickt: seine Energiekosten.

Von Joël Kohli, Gründer & Direktor



Ein elegantes Hotelzimmer, eine schöne Aussicht, eine sorgfältig gestaltete Atmosphäre. Alles ist auf das Erlebnis ausgerichtet — doch hinter diesem Komfort spielt sich ein unsichtbares thermisches Gleichgewicht ab, zwischen dem Wohlbefinden des Gastes und dem Energieverbrauch.

Man muss es anerkennen: Nur wenige Branchen treiben die Sorge um den Gast so weit wie die Hotellerie und Gastronomie. Nichts wird dem Zufall überlassen — das Licht, die Materialien, die Aromen, die Raumtemperatur. Die Fachleute dieses Metiers setzen beträchtliche Energie und Kompetenz ein, damit sich ein Gast rundum wohlfühlt, in jedem Augenblick seines Aufenthalts oder seiner Mahlzeit.

Doch dieser bewundernswerte Anspruch hat oft seinen hohen Preis — und nicht nur auf der Rechnung. Um das Komfortversprechen zu halten, **dreht man die Klimaanlage** im Sommer voll auf, **verstärkt man die Lüftung, heizt man intensiv** im Winter. Das Ergebnis: ein Energieverbrauch, der zu den ungünstigsten Zeiten des Jahres explodiert, und mitunter ein paradoxes Unbehagen — ein klimatisiertes Zimmer, das zu

kalt und zu laut zum Schlafen ist, ausgetrocknete Luft, ein ständiger Luftzug, schroffe Gegensätze zwischen der sonnendurchglühten Terrasse und einem heruntergekühlten Saal.

Mit anderen Worten: Im Bemühen, die Temperatur zu korrigieren, schafft man mitunter ein Unbehagen anderer Art — und belastet eine ohnehin schwere Energierechnung zusätzlich.

Und wenn man stattdessen **vorgelagert ansetzen würde** — an dem, was im Sommer die Wärme hereinlässt und im Winter die Wärme entweichen lässt: der Gebäudehülle selbst?

Der Sommer: das Zimmer, das man nicht schnell genug kühlen kann

Ein Hotelbetrieb bündelt die thermischen Schwachstellen. **Dachzimmer**, wegen ihres Charmes sehr begehrt, werden bei Hitzewellen als Erste unbewohnbar. **Südfassaden, große Glasfronten** mit Aussicht, **Wintergärten und Verglasungen** — alles, was den Charme eines Ortes ausmacht, wird im Hochsommer zur Überhitzungsquelle.

Die übliche Antwort — die Klimaanlage aufzudrehen — hat ihre Grenzen: Sie kostet, sie ist laut (ein Widersinn in einem Zimmer, in das man zum Schlafen kommt), sie trocknet die Luft aus und kommt kaum nach, wenn die Wärme schneller eindringt, als sie sie abführen kann.

Auf die Hülle einzuwirken ändert alles, an der Quelle:

- **Auf exponierten Dächern und Fassaden** wirft eine thermoreflektierende Beschichtung bis zu 91 % der Sonnenstrahlung zurück. Die Zimmer unter dem Dach speichern keine Wärme mehr, und die Klimaanlage, sofern vorhanden, bekommt wieder Luft.
- **Auf Verglasungen, Glasfronten und Wintergärten** filtert eine transparente Sonnenschutzbehandlung bis zu 90 % der Infrarotstrahlung (die Wärme) und 99 % der UV-Strahlung, **ohne der Aussicht oder dem Licht etwas zu nehmen** — das Versprechen eines Zimmers mit Aussicht bleibt bestehen, nur ohne die Überhitzung. Die Temperaturunterschiede hinter einer behandelten Verglasung können 14 °C erreichen.



Glasfronten, Wintergärten, Zimmer mit Aussicht: Eine transparente Sonnenschutzbehandlung kappt bis zu 90 % der Infrarotstrahlung, ohne dem Panorama etwas zu nehmen. Der Charme bleibt, die Überhitzung geht.

Der Winter: die Wärme halten, deren Erzeugung so teuer ist

Das ist die Seite, die zu oft vergessen wird, obwohl sie in einer ganzjährig geöffneten Branche schwer wiegt. Im Winter beheizt ein Hotel oder ein Restaurant ständig große Volumen — Hallen, Säle, Zimmer, Wintergärten — und jede Kalorie, die durch die Hülle entweicht, ist eine Kalorie, die erneut erzeugt werden muss, mit entsprechender Energierechnung.

Gegen diese Verluste gibt es nicht eine einzige Antwort, sondern **mehrere Technologien**, von denen jede auf einen anderen Parameter der Energieeffizienz einwirkt. Unsere Aufgabe ist es gerade, je nach Gebäude und seinen Schwachstellen jene zu bestimmen, **die das beste Ergebnis bringt**.

Manche unserer Formulierungen, **angereichert mit Silica-Aerogelen** oder **Keramikpartikeln**, wirken auf die **Thermoregulierung der Wände**: auf die Innenwände aufgetragen, **begrenzen sie die Wärmeverluste** und **dämpfen die Temperaturschwankungen**. Konkret: eine Wärme, die dort bleibt, wo sie erzeugt wird, Wände, die sich weniger kalt anfühlen, ein gesteigerter Komfort bei gleicher — oder sogar niedrigerer — Heiztemperatur.

Andere wirken auf einen zu oft vernachlässigten Hebel: **die Luftdichtheit**. Denn eine Hülle kann fachgerecht gedämmt sein und dennoch an Wirksamkeit verlieren, wenn die warme Luft durch die Porosität und die Mikro-Diskontinuitäten der Wände entweicht. Diese Art von Beschichtung bildet nach dem Auftragen eine **durchgehende Schicht, welche die Luftdurchlässigkeit der Wand stark reduziert** — bis zu bemerkenswerten Werten (in der Größenordnung von $0,03 \text{ m}^3/\text{m}^2\cdot\text{h}$ gemäß der Norm EN 12114 am geprüften System). Das Ergebnis: **weniger parasitäre Luftleckagen, besser gehaltene Heizenergie**, ein **gleichmäßigerer Komfort** und das **Verschwinden von kalten Wänden und Zugerscheinungen**.

Diese Lösungen ersetzen nicht die Dämmung des Gebäudes: **Sie ergänzen sie**, jede auf ihre Weise. Genau darin liegt der Wert einer vorgängigen Analyse — zu bestimmen, welche dieser Technologien, an Ihren Wänden und für Ihre Nutzung, den wahren Unterschied macht.



Sommer wie Winter wird die Hülle zum Regulator: Sie reflektiert die Sonnenstrahlung, wenn es heiß ist, und hält die Innenwärme, wenn es kalt ist. Ein und dieselbe Maßnahme, zwei Vorteile über das ganze Jahr.

Eine Branche, in der Komfort sich unmittelbar in Umsatz verwandelt

In den meisten Tätigkeiten ist thermischer Komfort ein Kostenfaktor. In der Hotellerie und Gastronomie ist er eine **Investition mit messbarer Rendite**, denn er wirkt unmittelbar auf die Ertragshebel:

- **Gästezufriedenheit und Online-Reputation** — eine gut durchschlafene Nacht, eine Mahlzeit im Kühlen oder im Warmen, das ist eine positive Bewertung; und in diesem Metier bestimmt die Online-Note die Auslastung.
- **Die verbrachte Zeit, also der Umsatz** — eine komfortable überdachte Terrasse in der Zwischensaison, ein angenehmer Wintergarten im Winter, das bedeutet zusätzliche Verweildauer und damit Konsum.
- **Die Betriebskosten** — weniger Klimatisierung im Sommer, weniger Heizung im Winter: zwei schwere Posten, über das ganze Jahr entlastet.
- **Der Wert des Objekts** — ein thermisch leistungsfähiges Gebäude gewinnt an Wert und erfüllt die wachsenden ESG-Erwartungen der Hotelgruppen und ihrer Investoren.

Und weil der Beweis dem Versprechen vorgeht, dokumentieren wir die erzielten Gewinne nach dem internationalen **IPMVP**-Protokoll: Die Einsparungen werden nicht angekündigt, sie werden gemessen, Betrieb für Betrieb.

Ein diskreter Eingriff, der den Ort respektiert

Ein schließlich entscheidendes Argument in dieser Branche: Unsere Lösungen sind **passiv und diskret**. Sie werden ohne schwere Arbeiten aufgebracht, ohne die Ästhetik eines Betriebs zu verfälschen — ein wesentlicher Punkt für ein Boutique-Hotel, ein Haus mit Charakter oder ein Restaurant, dessen Atmosphäre seine Identität ausmacht. Keine sichtbare Maschine, keine Belästigung: Der Ort bleibt er selbst, nur komfortabler.

Bei bereits klimatisierten Gebäuden — häufig in der gehobenen Hotellerie — ersetzen unsere Beschichtungen die Klimaanlage nicht: **sie entlasten sie**. Sie arbeitet weniger, seltener und hält länger.

Mit einem Wort

In der Hotellerie und Gastronomie verkauft man nicht nur ein Zimmer oder ein Gedeck: Man verkauft ein Erlebnis, und der thermische Komfort ist ein unsichtbarer, aber entscheidender Bestandteil davon. Zu heiß im Sommer, zu kalt im Winter, und alle Sorgfalt, die man auf den Rest verwendet hat, verblasst hinter einem körperlichen Unbehagen.

Die Hülle zu behandeln — Dächer, Fassaden, Verglasungen, Innenwände — heißt, auf beide Jahreszeiten zugleich einzuwirken: die Wärme abzuwehren, wenn sie andrängt, die Wärme zu halten, wenn sie kostet. Mehr Komfort für Ihre Gäste, weniger Energie für Ihren Betrieb. **Eine Investition, die man nachts spürt und in den Büchern liest.**

Sources: Technische Daten thermoreflektierender Beschichtungen und Sonnenschutzbehandlungen (Albedo, SRI, IR/UV-Filterung, Aerogel-Formulierungen) · Literatur zu thermischem Komfort und Gästezufriedenheit · MuKE 2025, BFE / EnDK · MeteoSchweiz — Schweizer Klimaszenarien 2025

Führen Sie ein Hotel, ein Restaurant oder einen Gastbetrieb? Sprechen wir über den Komfort Ihrer Gäste — im Sommer wie im Winter — und darüber, was er einbringt.

 **Fordern Sie eine THERM'Reflectis-Analyse an**

Kühlen, Reduzieren, Reflektieren — auf natürliche Weise.

Unser Ansatz in 4 Schritten:

Analyse — thermisch und strukturell → **Planung** — maßgeschneidert → **Anwendung** — zertifiziert →
Monitoring der Gewinne

Wurde Ihr Gebäude dafür ausgelegt, dieser neuen Herausforderung zu begegnen?

Ihr Potenzial ist einzigartig. Ob Industriestandort, Ökoquartier-Projekt, städtisches Kulturerbe oder Dienstleistungsgebäude — **THERM'Reflectis** verfügt über die Expertise, es voll zur Geltung zu bringen.

Lassen Sie dieses Potenzial nicht länger brachliegen.

Jede Fläche zählt.

Jedes gewonnene Grad macht den Unterschied.

Jedes Projekt trägt zu einer nachhaltigeren Zukunft bei.

Kontaktieren Sie THERM'Reflectis: Lass uns gemeinsam dein Potenzial in Leistung umsetzen!

THERM'Reflectis (Suisse) Sàrl

Wissenschaft und Innovation im Dienst des Gebäudes.

 connect@thermreflectis.com

 +41 (79) 456 07 80

 <http://www.thermreflectis.com>

 **IHR POTENZIAL + UNSERE EXPERTISE = GARANTIERTE ERGEBNISSE** 

*„Das verborgene Potenzial jeder Fläche erschließen, um die nachhaltige Schweiz von morgen zu gestalten.
Ihr Projekt, unsere Mission.“*