

Verbreitete Auflage
50.408
Exemplare
(W III | 2021)

Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

EFFIZIENTE TECHNIK

Energiesparend Heizen

HYGIENEBEWUSSTSEIN

Interview mit Andrea Bußmann

EUROSKILLS 2021

Gold für Simon Dorndorf

BWT

super stark

super kompakt

NEU

AQA therm MOVE Power
DAS MOBILE KRAFTPAKET FÜR PERFEKTES SALZARMES WASSER

bwt.de

WIR SIND SHK!



Andrea Bußmann,
Geschäftsführerin
Marketing, Vertrieb und
Produktmanagement
bei Schell Armaturen.

| Si | INTERVIEW | Teil 1 von 2

» GESTEIGERTES HYGIENEbewusstsein «

Dieses haben mittlerweile die Konsumenten und es soll aus Sicht von Schell auch in Zukunft so bleiben. Im Rahmen eines ausführlichen Interviews stand Andrea Bußmann, seit 2020 Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, der *Si*-Redaktion Rede und Antwort.

Si: *Frau Bußmann, am 1. Juli 2020 sind Sie bei Schell als Geschäftsführerin Vertrieb, Marketing und Produktmanagement eingestiegen. Welchen persönlichen Anspruch haben Sie sich für diese neue berufliche Aufgabe gestellt und wie herausfordernd war die Zeit bisher für Sie, gerade unter solch besonderen Umständen wie Corona?*

Andrea Bußmann: Bei einem beruflichen Wechsel habe ich natürlich den Anspruch, die Mitarbeiter persönlich kennenzulernen, denn so fällt es leichter, das Unternehmen und seine Prozesse schneller und besser zu verstehen und Veränderungen herbeizuführen. Das war natürlich in Zeiten von Corona eine herausfordernde Aufgabe – aber ich hatte das Glück, dass im Juli 2020 die Inzidenzwerte niedrig waren und ich so etliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier am Standort Olpe in Verwaltung und Produktion mit dem gebotenen Abstand persönlich kennenlernen und so direkt eine engere Verbindung aufbauen konnte. Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit in der Branche entfiel die Einarbeitung in die deutschen Kundenstrukturen und den deutschen SHK-Markt. Herausfordernder – aufgrund der Lage – war für mich die Einarbeitung in die Exportmärkte, da Reisen in die Länder bis zum heutigen Tag leider kaum möglich sind. Ich kenne daher einige Mitarbeiter und Marktpartner in den Exportländern nun aus Video-

konferenzen, das ist natürlich nicht das Gleiche wie ein persönlicher Kontakt. Ich freue mich natürlich darauf, dass ich – wenn die Situation es zulässt – in die Länder reisen kann, um auch hier die persönliche, menschliche Nähe zu den Kolleginnen und Kollegen herzustellen.

Si: *Können Sie uns kurz Ihren Aufgabenbereich beziehungsweise Ihre ersten Tätigkeitsschwerpunkte erläutern?*

Bußmann: Hier macht es sicherlich Sinn, wenn ich an dieser Stelle kurz erläutere, wie die Führungsstruktur bei Schell aussieht. Wir sind ein Familienunternehmen, das erfolgreich in der dritten Generation geführt wird. Die Enkeltochter von Firmengründer Hubert Schell, Andrea Schell, ist eine von drei Personen aus der Geschäftsführung. Sie ist zudem Gesellschafterin und verantwortet bei uns die Bereiche Finanzen und Personal. Dann habe ich noch einen Kollegen, Herrn Andreas Uberschär, er leitet das Ressort Technik und Produktion, und ich verantworte national und international den Vertrieb, das Marketing und das Produktmanagement. Viele unserer Kunden im Großhandel, Handwerk und in der Architektur und Planung kennen Schell hauptsächlich als Weltmarktführer für Eckventile und Geräteanschlussventile. Das ist schon fast vergleichbar mit dem Phänomen des Tempo-



Schell hat mit der Grandis E erstmals eine elektronische Küchenarmatur entwickelt, die durch Hygienespülungen Wasserstagnation vermeiden und sowohl per Einhebelmischer als auch per berührungslosem Infrarot-Sensor bedient werden kann. Vor allem jedoch ist die neue Schell Küchenarmatur digital vernetzbar und somit ein wichtiges Element im Schell Wassermanagement-System SWS.



Über den SWS Server von Schell lassen sich alle elektronischen Armaturen vernetzen und steuern. Darüber können z. B. Stagnationsspülungen an mehreren Armaturen zeitgleich ausgelöst werden.

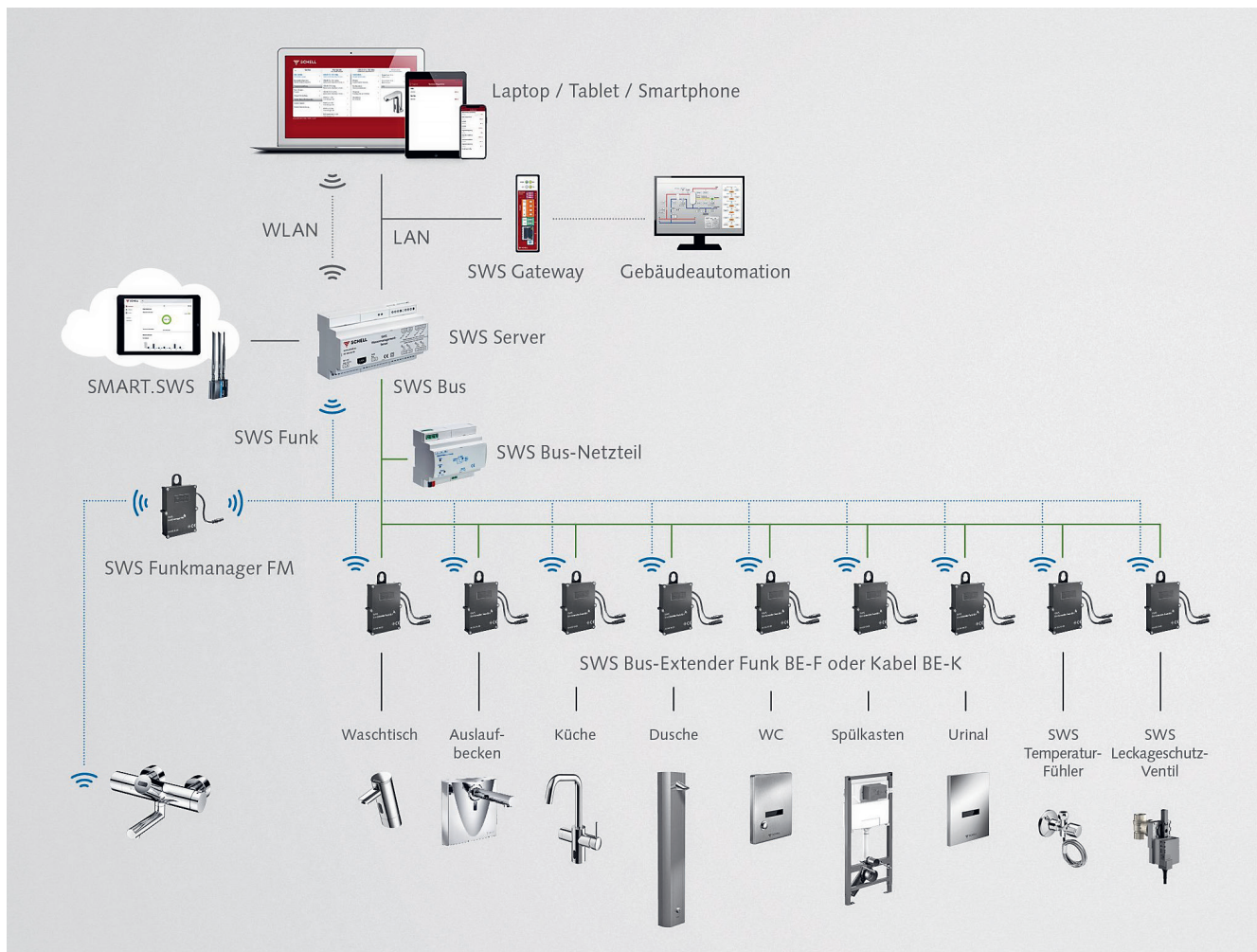
taschentuchs. Herausforderung ist demnach, dass wir das Unternehmen und den Markennamen Schell mit unserem zweiten Standbein in Verbindung bringen. Das sind zum einen unsere Vielzahl von berührungslosen Armaturen, die wir stetig weiter auf- und ausbauen. Zum anderen und sehr eng damit verknüpft unser neues Wassermanagement-System SWS mit dem optionalen Service-Tool Smart.SWS. Das kennen bei weitem noch nicht alle unsere Partner im Markt. Damit einher geht das Vorantreiben der Digitalisierung, in diesem Prozess befinden wir uns aktuell. Hauptaufgabe ist also primär die Transformation des Unternehmens vom Eckventilhersteller hin zum innovativen Anbieter von elektronischen Armaturen und Wassermanagement-Systemen zum Erhalt der Trinkwassergüte im gewerblichen und (halb-)öffentlichen Bereich. Dieses zweite Standbein gilt es sowohl marketing- als auch vertriebstechnisch zu positionieren, die Digitalisierung von Anwendungen stärker in den Mittelpunkt zu rücken und neben Produkten auch das Thema Trinkwasser- und Nutzerhygiene als Service anzubieten.

Si: Für was steht Schell, wie sind die Vertriebsstrukturen und welche Unternehmensphilosophie wird damit verbunden?

Bußmann: Als Familienunternehmen vertreten wir auch familiäre Werte, das ist uns sehr wichtig, sowohl am Standort in Olpe als auch weltweit in den 150 Ländern, wo wir vertreten sind. Diese haben wir international vertriebstechnisch in drei Regionen aufgeteilt: Westeuropa, Osteuropa sowie Länder im asiatischen Raum und Indien. In Deutschland liegt unser Vertriebsschwerpunkt auf dem deutschen Großhandel. Da wir im Segment Trinkwasser- und Nutzerhygiene aktiv sind, ist unser Außendienst natürlich auch täglich in Kontakt mit Handwerksbetrieben, Planern und Betreibern von Gebäuden. Seit 1932 leben wir jeden Tag die Balance zwischen Tradition, Wandel und Zukunft und sind damit ein zuverlässiger Arbeitgeber bzw. Geschäftspartner für das Sanitärhandwerk. Dank unserer Verlässlichkeit genießen wir einen weltweit exzellenten Ruf. Unsere Eigenständigkeit ist uns heute und auch in Zukunft wichtig.

» **Unsere Unternehmensphilosophie besteht aus vier Säulen: Dem Menschen, der Qualität, der Nachhaltigkeit und der Innovation.** «

Für uns steht der Mensch im Mittelpunkt unseres täglichen Handelns. Da sind zunächst einmal unsere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Hier nehmen wir unsere Fürsorgepflicht sehr ernst. Im weiteren Fokus stehen selbstverständlich alle Menschen, die unsere Produkte täglich weltweit nutzen. Wir übernehmen Verantwortung für sauberes Trinkwasser, um damit die Gesundheit der Nutzer zu schützen und Folgekosten aufgrund mangelhafter Hygiene zu vermeiden. „Last, but not least“ natürlich auch unsere Geschäftspartner, denen wir immer fair und auf Augenhöhe begegnen. Kommen wir zur zweiten Säule: Das Thema Qualität. Dies hat für uns selbstverständlich einen enorm hohen Stellenwert. Unser Schwerpunkt liegt ja im gewerblichen, halböffentlichen und öffentlichen Bereich. Daher brauchen wir Produkte, die sehr langlebig und robust sind. Unsere Armaturen bestehen aus Vollmessingkörpern, also keine Zinkdruckguss-Körper, wie man es von anderen Anbietern kennt. So sind unsere Produkte vandalismussicher und lange Zeit einsetzbar. Wir produzieren technisch einwandfreie Produkte, die durch ihre Zuverlässigkeit Wartungs- und Instandhaltungskosten reduzieren. Darüber hinaus bieten wir nicht nur Produkte als „Stand-alone-Lösung“: Bei uns erhält der Kunde die beste Komplettlösung, jeweils auf seine Bedürfnisse zugeschnitten, verbunden mit unseren Dienstleistungen und einem 1-a-Service. Wir bekennen uns ausdrücklich zum Produktionsstandort Olpe. Hier haben wir zwei Werke. Die Qualitätsprüfung findet an allen Stationen statt, so dass – sollte ein Problem auftreten – wir es umgehend beseitigen können, bevor zum Beispiel ein fehlerhaftes Produkt in Umlauf kommt. Wenn unsere Armaturen dann vom Sauerland aus auf den Weg zu den Kunden in der ganzen Welt sind, tragen sie alle das Qualitätssiegel „made in Germany“.



Mit dem Schell Wassermanagement-System SWS können Betriebsunterbrechungen bei unregelmäßiger Nutzung verhindert werden: Wassermanagement-Systeme unterstützen bei Steuerung und Überwachung von Trinkwasserinstallationen in einem Gebäude.

Kommen wir zur nächsten Säule, der Nachhaltigkeit. Wir wissen alle, wie wichtig dieses Thema ist und bei Schell steht umweltbewusstes Handeln schon seit jeher auf der Agenda. Wir nehmen unsere Verantwortung gegenüber den Menschen und der Umwelt sehr ernst. Im Firmenalltag spielt es auf mehreren Ebenen eine große Rolle: In der Produktion verwenden wir Ökostrom, um den CO₂-Ausstoß zu minimieren. Das „Cradle-to-Cradle-Prinzip“ wird bei Schell umgesetzt. Das heißt, dass wir einen voll-recyclingfähigen Produktionskreislauf implementiert haben. Auch die kleinen Dinge tragen zum Großen und Ganzen bei. Bei der Beleuchtung in Produktion und Verwaltung setzen wir auf energiesparende LED-Technik. Wir haben Elektroladesäulen installiert, dort können sowohl unsere Mitarbeiter als auch die Besucher ihre Fahrzeuge laden und wir reduzieren unsere Papiermengen. Zur Bilanz unserer Nachhaltigkeit zählt sicherlich auch der Aspekt, dass wir circa 50 Prozent unseres Umsatzes für den deutschen Markt produzieren. Allein wenn man nur die Transportwege vor diesem Hintergrund betrachtet, wird deutlich welchen Effekt wir hier erzielen. Kommen wir zur zweiten Ebene und die betrifft unsere Produkte in ihrer Funktion. Durch unsere elektronischen Armaturen zum Beispiel läuft Wasser nur dann, wenn es benötigt wird. Das heißt, wir sparen Wasser. Auch bei unserem Wassermanagement-System werden Hygiene-

respülungen zum Beispiel nur dann durchgeführt, wenn es erforderlich ist und nur mit der Menge von Wasser, die tatsächlich notwendig ist. Auch die Aufbereitung von Warmwasser ist durch berührungslose Armaturen sehr energiesparend. Als vierte Säule, von der Reihenfolge her aber genauso gleichrangig zu bewerten wie die drei zuvor genannten Themenfelder, ist der Punkt Innovation. Da ist es unser Ziel, dass wir dem Markt mehr und mehr digitale Produkte anbieten, um hier die Möglichkeiten noch stärker auszuschöpfen, Trinkwasser innovativ, digital und online zu managen. Wir kombinieren moderne Technologien zu innovativen Lösungen und gehören damit weltweit zu den Vorreitern für technische Lösungen im Bereich Sanitärarmaturen und Trinkwassermanagement.

» Digitalisierung nutzen wir als Chance für die Weiterentwicklung von zukunftsorientierten Produkten und Lösungen, um einen Mehrwert für unsere Kunden, Partner und die Gesellschaft zu bieten. «

Si: Nun ist ja Schell genau richtig aufgestellt, um in einer Zeit, die besonders von Hygiene- und Sicherheitskonzepten, Lock-

downphasen, Wiederinbetriebnahmen und natürlich dem Thema Trinkwasserhygiene geprägt ist, entsprechende Lösungen anbieten zu können. In welchen Bereichen nehmen Sie gerade den meisten Beratungsbedarf wahr?

Bußmann: Den Hauptberatungsbedarf verzeichnen wir aktuell bei der Planung und Gestaltung komplexer Trinkwasser-Installationen zum Erhalt der Trinkwassergüte sowie dem bestimmungsgemäßen Betrieb und der Legionellenprävention. In vielen Betrieben war aufgrund der Pandemie und den damit verbundenen Lockdowns die Wassernutzung nicht wie im Normalbetrieb. Denn eines wissen wir ja alle: Wasser muss fließen, damit keine Stagnationen eintreten. Somit stand auch das sehr beratungsintensive Thema „Wiederherstellung der Trinkwasserhygiene nach der Lockdown-Phase“ ganz oben auf der Agenda und wurde stark nachgefragt. Darüber hinaus haben die Konsumenten pandemiebedingt ein gesteigertes Hygienebewusstsein, so dass die Nachfrage nach unseren berührungslosen Produkten sprunghaft angestiegen ist. Das ist mit Sicherheit auch ein Trend, der sich in der Zukunft fortsetzt. Zusammengefasst sehe ich unsere Hauptberatungsbereiche in den Segmenten Trinkwasserinstallation, Erhalt der Trinkwassergüte, dem bestimmungsgemäßen Betrieb und der Prävention.

Si: Und welche Produkt- und Systemlösungen werden aktuell besonders nachgefragt?

Bußmann: Wir haben einen sprunghaften Anstieg auch für kleinere Projekte bzw. Objekte zu verzeichnen. Zum Beispiel hat auch die Gastronomie, die vor der Pandemiezeit noch häufig mit klassischen Einhebelmischern ausgestattet war, die Chance genutzt die Betriebe hygienisch aufzurüsten, wozu natürlich auch berührungslose Armaturen gehören, und deshalb ist dieser Bereich stark gewachsen. Was man aber auch gesehen hat, ist, dass sich die Nachfrage nach all unseren Produkten enorm gesteigert hat. Das führen wir unter anderem darauf zurück, dass wir am Standort Deutschland produzieren und somit die Lieferfähigkeit sichergestellt haben. Neben unseren bewährten Eckventilen und Geräteanschlussventilen stehen pandemiebedingt alle berührungslosen Waschtisch-, Dusch-, WC- und Urinalarmaturen sowie das Wassermanagement-System SWS und der Online-Service Smart.SWS im Fokus.

Si: Das ist ein gutes Stichwort: Speziell mit Schell SWS bieten Sie eine Lösung für das Wassermanagement in einem Gebäude. Was kann dieses System und welche Vorteile bringt es?

Bußmann: Das Schell SWS ist das erste Wassermanagement-System, das die berührungslosen Armaturen von uns in öffentlichen Sanitärräumen per Funk und/oder Kabel intelligent vernetzt und steuert. Das heißt, über diesen Weg können Hygienespülungen voll automatisch durchgeführt und auch protokolliert werden. Als innovative Ergänzung bieten wir mit dem Smart.SWS einen schnellen und komfortablen Überblick mittels eines digitalen Dashboards, über die wichtigsten Betriebsparameter der SWS-Anlagen: Per Fernzugriff können Analysedaten, zum Beispiel Wasserverbrauch und Nutzungs-

häufigkeit, online und gebäudeübergreifend abgerufen sowie wichtige Statusmeldungen und Auswertungen unterwegs geprüft werden. So unterstützen Schell SWS und Smart.SWS beim Erhalt der Trinkwassergüte, dem Schutz vor Leckageschäden, bei der Dokumentation von Betriebsparametern der Trinkwasser-Installation sowie beim wirtschaftlichen Betrieb. Mit unserem „Monitoring-Modul“ Smart.SWS sehen Betreiber online auf einen Blick den Status der Anlage. Sie können erkennen, ob die Anlage sauber durchgelaufen ist, ob die Hygienespülungen vorschriftsmäßig, zum Beispiel in der vorgesehenen Zeit und mit der vorgeschriebenen Wassermenge, stattgefunden haben. Wenn ein Problem oder eine Störung auftritt, warum auch immer, hat man eine Dokumentation und die Möglichkeit schnell einzugreifen und mögliche Fehler umgehend zu beheben. Das gibt Sicherheit, auch im Hinblick auf die neue Trinkwasserverordnung, wo die Betreiber ja in der Verantwortung stehen, diese entsprechend einzuhalten. Dadurch kann der Betreiber seinen gesamten Tagesablauf viel effizienter gestalten. In der Vergangenheit hat meistens der Facility Manager/Hausmeister in Rundgängen alle Armaturen einzeln geöffnet und dann die Zeit gestoppt, damit die Hygienespülungen laufen. Das muss man mit unserem Produkt nicht mehr machen, denn es ist viel einfacher, komfortabler und genau am Nerv der Zeit. Wichtig für den Betreiber: Mit dem Einsatz unserer Produkte kann er den bestimmungsgemäßen Betrieb sicher dokumentieren.

Der zweite Teil des Interviews mit Andrea Bußmann, Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, folgt in *Si*-Ausgabe 12-2021, die Mitte Dezember erscheint. ■



Andrea Bußmann, Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, mit *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller vor einer anschaulichen Produktdarstellung im Foyer der Schell-Hauptverwaltung in Olpe.

Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

GEGEN DEN STROM

Interview mit Sebastian Biener

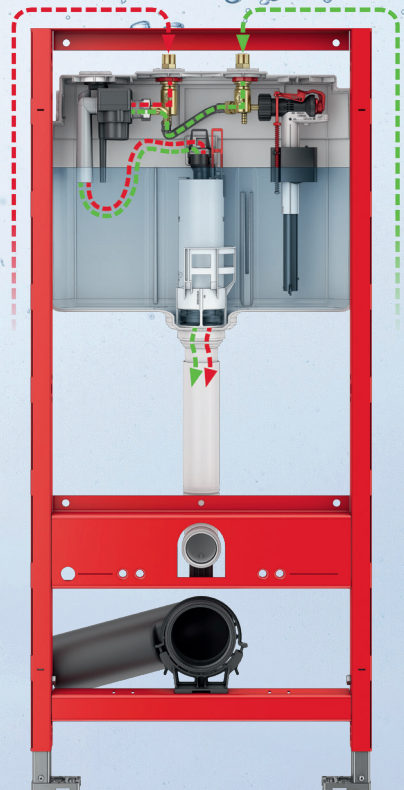
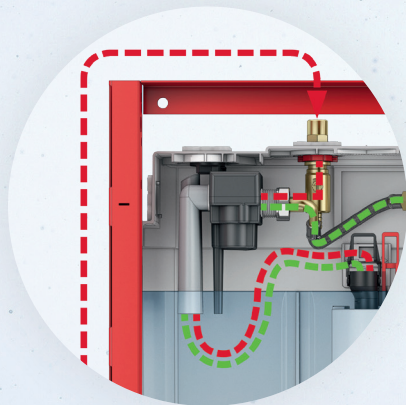
SYSTEMWASSERAUFBEREITUNG

Weiterentwicklung eröffnet neue Perspektiven

SI SPEZIAL

Best of SHK Award 2021

TECE
close to you



**Stagnation vermeiden,
Trinkwasserhygiene
einhalten. Immer!**

Doppelt ausgezeichnet!



WIR SIND SHK!



Andrea Bußmann,
Geschäftsführerin
Marketing, Vertrieb und
Produktmanagement
bei Schell Armaturen.

| Si | INTERVIEW | Teil 2 von 2

» GESTEIGERTES HYGIENEbewusstsein «

Dieses haben mittlerweile die Konsumenten und es soll aus Sicht von Schell auch in Zukunft so bleiben. Im Rahmen eines ausführlichen Interviews stand Andrea Bußmann, seit 2020 Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, der *Si*-Redaktion Rede und Antwort.

Der erste Teil des Interviews mit Andrea Bußmann ist in der *Si*-Ausgabe 11-2021 auf den Seiten 62 bis 65 erschienen.

Si: *Gibt es weitere Neuheiten aus Ihrem Haus, die Sie uns kurz vorstellen möchten?*

Andrea Bußmann: Unsere Zielsetzung ist, dass wir möglichst alle Zapfstellen, die in gewerblichen, öffentlichen und halböffentlichen Gebäuden vorhanden sind, vernetzt in unserem SWS und Smart.SWS anbieten können. Das, was uns in der Vergangenheit noch gefehlt hat, war die Einbindung der Zapfstelle „Küche“ – diese Lücke haben wir in diesem Jahr mit der Einführung unserer Grandis E Küchenarmatur geschlossen. Die Hybridarmatur kann neben dem klassischen Einhebelmischer auch über Infrarot ausgelöst werden. So bieten wir hier neben Nutzerhygiene auch einen guten Komfort an, denn in der Küche gibt es häufig die Situation, dass die Hände durch die Essenszubereitung verschmutzt sind. Hier ist eine berührungslose Auslösung natürlich ideal, da man den Hebel nicht mehr betätigen muss. Für das Produkt haben wir vom Rat für Formgebung den German Innovation Award verliehen bekommen. Grandis E wurde ausgezeichnet in der Kategorie „Excellence in Business to Business – Building & Elements“. Das Produkt punktet in elegant-zeitlosem Design

als vernetzungsfähige, elektronische Armatur. Darauf sind wir sehr stolz und auch, dass wir jetzt die komplette Einbindung in unser Wassermanagement-System haben. Aufgrund der erhöhten Sensibilität, was das Thema „Hygiene“ betrifft, bin ich mir sicher, dass die berührungslose Grandis E ein absolutes Highlight-Produkt in unserem Sortiment wird. Kurz, unsere Kunden bekommen mit der Portfolio-Erweiterung um Grandis E jetzt alles aus einer Hand.

» Um auch Kunden im Preiseinstiegsbereich die spannende Schell-Produktwelt zu eröffnen, haben wir die berührungslose Armaturenlinie Modus E eingeführt. «

Sie bietet ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und ist ebenfalls optimal auf die Anforderungen in öffentlichen und halböffentlichen Bereichen ausgerichtet, zum Beispiel ist sie für die Gastronomie ein sehr interessantes Produkt. Mit ihrer Metallausführung ist Modus E gut gerüstet gegen Vandalen. Wahlweise als Waschtisch- oder Wandauslauf-Version ist die Armatur mit einem druckunabhängigen Durchflussregler und einer



Schell hat mit der Grandis E eine elektronische Küchenarmatur entwickelt, die durch Hygienespülungen Wasserstagnation vermeiden kann. Sie lässt sich sowohl per Einhebelmischer als auch per berührungslosem Infrarot-Sensor bedienen. Vor allem jedoch ist die neue Schell-Küchenarmatur digital vernetzbar und somit ein wichtiges Element im Schell Wassermanagement-System SWS.



Berührungsloses Händewaschen in öffentlichen Sanitärräumen: Nutzerhygiene wird großgeschrieben – auch bei der neuen robusten Waschtisch-Armaturenserie Modus E – wahlweise als Waschtisch- oder Wandauslauf-Version – zum attraktiven Preis.

automatischen 24-h-Stagnationsspülung nach der letzten Nutzung ausgestattet – so ist auch hier die Trinkwasser- und Nutzerhygiene gewährleistet.

Das Thema „Schutz vor Verbrühungen“ ist wichtiger denn je, ältere Menschen und kleinere Kinder sind hiervon in der Regel besonders betroffen. Neben unseren berührungslosen Armaturen, wo die Wassertemperatur passend voreingestellt werden kann,

» bietet Schell jetzt mit einem neuen Eckventil-Thermostat einen weiteren verlässlichen Verbrühungsschutz. «

Es kommt zum Beispiel in Kindergärten oder in Seniorenheimen zum Einsatz. Wir bieten mit unseren Neuheiten Grandis E, Modus E und dem Eckventil-Thermostat weitere sinnvolle Ergänzungen von sicheren Armaturen für den anspruchsvollen Einsatz.

Si: Gerne würde ich noch über das SHK-Fachhandwerk als wichtigen Partner sprechen. Welche Unterstützung darf es sich von Schell denn erwarten oder worauf darf es vertrauen?

Bußmann: Der Service spielt bei uns ebenfalls eine zentrale Rolle und ist wichtiger Bestandteil des Angebotes an unsere Kunden, speziell bei unserem vernetzten Wassermanagement-System SWS und dem Online-Service Smart.SWS. Neben der Unterstützung bei der Planung von komplexen Trinkwasseranlagen bieten wir unseren Kunden eine Vorort-Inbetriebnahme, einen sogenannten Einrichtungsservice, an. Dieser beinhaltet eine Konfiguration der Netzwerkeinstellungen nach Kundenvorgaben, die Einstellung der Armaturen, die Erklärung der Datenkommunikation und die Systemeinweisung. Für den einen Betreiber ist zum Beispiel das Thema „Wassernutzung“ wichtiger, für den anderen ist es relevanter, auf einen Blick sofort zu sehen, ob alle Stagnationsspülungen ordnungsgemäß durchgeführt worden sind. Dazu gibt es eine

Einweisung, wie die Armaturen eingestellt werden können, weil auch jede Armatur einzeln programmiert werden kann. Bei der Einführung zeigen wir zudem, wie das SWS-Dashbord zu lesen ist und wie wichtige Warnfunktionen eingestellt werden können.

Si: Auch betroffen von Materialverfügbarkeiten, Lieferfähigkeiten und Preissteigerungen ist natürlich die SHK-Branche. Wie reagiert Ihr Unternehmen auf diese Umstände?

Bußmann: Aufgrund unseres Produktionsstandortes in Olpe können wir flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren und so die Warenverfügbarkeit sicherstellen. Allerdings waren und sind auch wir von dem sehr volatilen Rohstoffmarkt und den deutlichen und unerwarteten Kostensteigerungen betroffen. Dieses konnte Schell bisher durch eine vorausschauende Einkaufspolitik und erhöhte Bestände teilweise kompensieren. Eine Trendwende am Beschaffungsmarkt ist jedoch aktuell nicht abzusehen. Deshalb mussten auch wir unsere Preise zum 1. Juli 2021 der aktuellen Entwicklung entsprechend anpassen. Leider ist es aktuell nach wie vor so, dass sich auch die Lieferketten deutlich verlängert haben. Wir müssen daher deutlich mehr in die Lagerhaltung der Einzelkomponenten investieren, um lieferfähig zu sein.

Aber wir sind gut gerüstet und haben entsprechend vorgebeugt, um unsere Lieferfähigkeit zu erhalten. Bei uns gab es auch keine Kurzarbeit – im Gegenteil, wir hatten eher das Problem, dass wir die gestiegene Nachfrage gar nicht so schnell bedienen konnten, wie unsere Kunden es normalerweise von uns gewohnt sind.

Si: Für das Jahr 2020 konnte Schell ja ein überproportionales Wachstum verzeichnen. Können Sie uns schon etwas zur Entwicklung in diesem Jahr sagen?

Bußmann: Die Entwicklung des Jahres 2021 ist für Schell sehr positiv, so dass wir weit über dem Vorjahr und auch über unserem Plan liegen. Wir gehen davon aus, dass wir dieses Jahr mit einem deutlichen Plus abschließen werden, weil wir einfach eine erhöhte Nachfrage in all unseren Produktberei-



Mit dem Online-Service Smart.SWS ist ein globaler Fernzugriff auf einzelne Armaturen, ganze Trinkwasserinstallationen und sogar mehrere Liegenschaften gleichzeitig möglich. Die übersichtliche Darstellung macht das Smart.SWS intuitiv bedienbar und anwenderfreundlich.



Mit dem Schell-Eckventil-Thermostat wird der Verbrühungsschutz verlässlich sichergestellt. Darüber hinaus unterstützt es nicht nur die Trinkwasserhygiene durch die Option der thermischen Desinfektion, sondern ist dank praxisingerechter Bauweise auch unter engen Einbaubedingungen einfach zu montieren.

chen haben. Zum einen im Segment der berührungslosen Produkte: Armaturen für Waschtisch, Wandauslauf, WC, Dusche, Urinalspüler und wie schon erwähnt auch in der Küche –

» an allen Zapfstellen geht generell der Trend hin zu berührungslosen Lösungen, die maximale Sicherheit bieten. «

Denn man kann es ja nicht oft genug betonen: Der einfachste und effektivste Schutz vor dem Virus ist regelmäßiges und gründliches Händewaschen. Auch im Bereich Eckventile stellen wir eine überproportionale Nachfrage fest. Sowohl der Großhandel als auch der Installateur neigen momentan dazu, größere Mengen an Waren zu lagern.

Neben elektronischen Armaturen helfen intelligente Systemlösungen wie Schell.SWS oder Smart.SWS dabei, Nutzer, Gebäude und Investitionen zu schützen. Zusammengefasst heißt das: Für das Jahr 2021 rechnen wir daher weiterhin mit einer anhaltend steigenden Nachfrage nach unseren hygienischen Lösungen und folglich mit einem sehr guten Ergebnis.

Si: Abschließend noch die Frage, wo sieht Schell zukünftige Herausforderungen beziehungsweise worauf richten Sie bereits Ihren nächsten Fokus?

Bußmann: Wichtig ist, dass Schell zukünftig weltweit als der Experte und führende Anbieter von digitalen und smarten Lösungen rund um das Thema „Trinkwasser- und Nutzerhygiene“ wahrgenommen wird.

Unser Auftrag ist es, unser wertvolles Wissen zu vermitteln, so die Relevanz für die Schell-Produkte zu verdeutlichen und ihre Akzeptanz zu steigern. Zum Beispiel ist die Nachfrage nach berührungslosen, hygienischen Armaturen weltweit sehr unterschiedlich ausgeprägt. In West-Europa (Deutschland, Österreich, Benelux) haben wir einen sehr hohen Anspruch an unsere Trinkwasser-Installationen, der zudem durch Verordnungen gesetzlich verankert ist. In diesen Ländern können wir unser Wassermanagement-System als passende Lösung für

die Herausforderungen rund um den Erhalt und die Güte unseres Lebensmittels Nr. 1 anbieten. In anderen EU-Regionen, aber auch in Asien stehen wir noch am Anfang. Hier geht es darum, die Sinnhaftigkeit und die Vorteile von berührungslosen Armaturen zu kommunizieren und den Vertrieb und die Marketingaktivitäten dahingehend auszubauen.

Auch in den Bereich der Produktentwicklung in dem Geschäftsfeld „Berührungslos, smart und digital“ werden wir nachhaltig investieren und so regelmäßig weitere innovative Lösungen auf der Produkt- und Serviceebene anbieten. Auf diese Weise werden Nutzer weltweit den Mehrwert von Schell-Produkten erleben, denn wir stehen in der Pflicht unser Versprechen „Mit Schell Wasser smart und nachhaltig managen“ auch in Zukunft einzulösen. ■



Ortstermin in Olpe bei Schell: Andrea Bußmann, Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, mit Si-Chefredakteur Maximilian Döller vor Werk 1 des Armaturenherstellers.