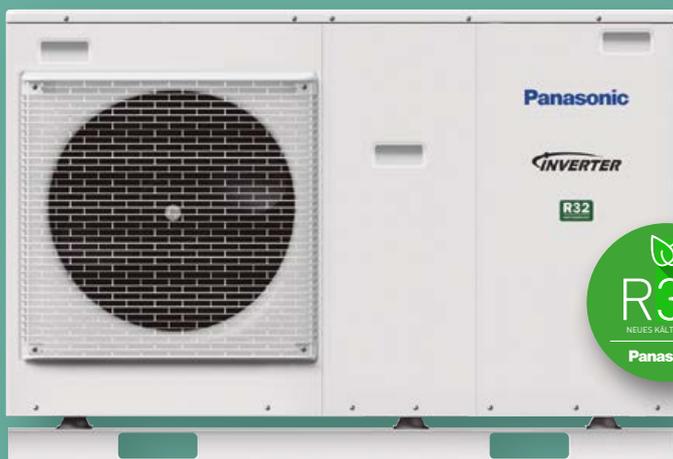




Panasonic

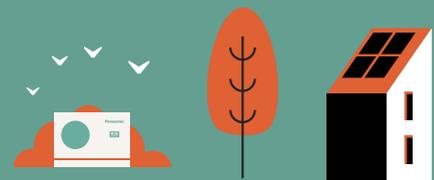
heating & cooling solutions



AUFSTELLEN, FERTIG, LOS!

Monoblocksysteme mit R32

- Besonders geeignet für Neubau und Niedrigenergiehäuser
- Einfache und platzsparende Installation ohne Kälteschein
- Ausgezeichnete Heizleistung, auch bei niedrigen Außentemperaturen
- Herausragender Wirkungsgrad



BAFA-
Förderfähig

www.aircon.panasonic.de

Bundesverband Wärmepumpe

Roadmap für die Dekarbonisierung des Gebäudesektors

8

Florian Kaiser, W&P / Michael Steuer, BIMObject

„Es muss mehr in Sachen BIM passieren“

12

MongoDB Atlas / Vaillant

IoT-Skalierungsprobleme lösen

36

Ende April haben wir uns mit Andrea Bußmann, seit 2020 Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, zu einem Interview verabredet. Gerne hätten wir uns persönlich mit ihr vor Ort im Unternehmen Schell in Olpe ausgetauscht. Leider ließ das die Corona-Lage nicht zu und so haben wir uns Online getroffen, ein inzwischen gängiges Format in diesen Zeiten.

Im Mittelpunkt standen die Visionen, die Andrea Bußmann für Schell auf ihrer Agenda hat und was die Marktpartner in Zukunft von diesem Unternehmen erwarten können.

RAS: Frau Bußmann, seit Juli 2020 sind Sie Geschäftsführerin Vertrieb, Marketing und Produktmanagement bei Schell. Sie sind ja in einer besonders herausfordernden Zeit in diese neue Aufgabe gestartet. Wie waren diese ersten Monate unter Pandemie-Bedingungen für Sie?

Bußmann: Mein Start bei Schell ist gut gelungen. Ich hatte das Glück, dass im Juli 2020 die Inzidenzwerte niedrig waren und ich so etliche Mitarbeiter hier am Standort Olpe in Verwaltung und Produktion mit dem gebotenen Abstand persönlich kennenlernen konnte, das war sehr hilfreich für mich in der Startphase. Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit in der Branche entfiel ja 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

Interview mit Andrea Bußmann, Schell Armaturen

„Agil und nachhaltig das Thema Wasser managen“

Tag leider nicht möglich waren und nach wie vor sind. Ich kenne daher unsere Mitarbeiter und unsere Marktpartner in den Exportländern bisher nur aus Videokonferenzen und das ist natürlich nicht das Gleiche wie ein persönlicher Kontakt.

RAS: Schell steht für viele Marktpartner sicher noch als Synonym für Eckventile. Über 700 Mio. Stück sind seit Produkteinführung verkauft worden. Wie war diese Sicht auf das Unternehmen für Sie? Reichlich Branchenerfahrung vor Ihrem Einstieg hier in Olpe hatten Sie ja.

Bußmann: Natürlich habe ich Schell als Branchenkennerin bereits seit Jahren wahrgenommen und das Unternehmen schon immer als Anbieter gesehen, der lösungsorientiert die Bedürfnisse der Kunden und des Marktes schnell erkennt und in wegweisende Produkte umsetzt. Zum Beispiel die Probeentnahme-Eckventile, sie unterstützen unsere Kunden dabei, Wasser sicher und nachhaltig zu regulieren und erlauben gleichzeitig die professionelle Beprobung des Trinkwassers. Oder das Trinkwassermanagement System SWS und SMART.SWS, aber das würde ich gerne später noch näher beleuchten. Schell hat mit seiner innovativen Denke immer schon sehr schnell auf Marktgegebenheiten reagiert. Oftmals wird das Unternehmen gerne als sogenannter „Hidden Champion“ gesehen, das liegt ein Stück weit sicherlich auch daran, dass Schell die Kunden und ihre Bedürfnisse in den Fokus rückt und nicht sich selbst in den Mittelpunkt stellt.



Eine wichtige Botschaft von Andrea Bußmann, seit 2020 Geschäftsführerin Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei Schell Armaturen, für die Kunden lautet: „Wir bleiben weiterhin agil und neugierig, um das Versprechen ‘Mit Schell Wasser smart und nachhaltig managen’ auch in Zukunft einzulösen.“

RAS: Dass Schell mehr ist, wurde im vergangenen Jahr auch beim Umsatz deutlich. Schell meldete ja für 2020 überproportionales Wachstum und begründete dies mit seinen innovativen Lösungen für mehr Hygiene. Können Sie hier erläutern, welche Produktgruppen besonders profitierten?

Bußmann: 2020 haben wir von der erhöhten Nachfrage nach berührungslosen Armaturen profitiert und das an allen Zapfstellen, ob am Waschtisch, im WC oder bei den Duschprodukten. Betreiber und Nutzer von öffentlichen Sanitäranlagen brauchen Sicherheit, wenn es um Produkte im Hygiene-Bereich geht. Der einfachste und effektivste Schutz vor Ansteckung mit Viren und Bakterien ist regelmäßiges und gründliches Händewaschen. Unsere berührungslosen Armaturen sind genau für diese anspruchsvollen Einsätze entwickelt.

So sorgen die modernen Schell-Produkte bei Betreibern und Nutzern für maximale Sicherheit und hohe Hygiene. Dieses Produktsegment der Waschtisch- und Duscharmaturen ist 2020 um 17,7 Prozent auf 22 Mio. Euro gestiegen. Auch unser Kerngeschäft der Eckventile und Geräteanschlussventile wuchs um 7,4 Prozent auf 68,7 Mio. Euro. Diese Entwicklung führen wir unter anderem auch auf den Standort ‚Made in Germany‘ zurück. Die erhöhte Nachfrage nach unseren innovativen, qualitativ hochwertigen und mehrfach ausgezeichneten Produkten konnten wir dank der stabilen Mitarbeiterzahl von 450 am Standort Olpe kurzfristig bedienen. In Summe sind wir 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 4,3 Prozent gewachsen und haben einen konsolidierten Umsatz von 116 Millionen Euro erreicht. Auch für die Zukunft sind wir als einer der führen-

den Anbieter von digitalen und smarten Lösungen rund um das Thema Trinkwasser- und Nutzerhygiene gut gerüstet.

RAS: Mit SCHELL SWS gehört ja auch ein Wassermanagement-System zum Portfolio, das Armaturen vor allem in öffentlichen Sanitärräumen per Funk und/oder Kabel intelligent vernetzt und steuert. Wie wichtig sind diese Lösungen für den Systemgedanken innerhalb des Unternehmens?

Bußmann: Neben unseren elektronischen Armaturen sind das Wassermanagement-System SWS zusammen mit der Cloud-basierten Weboberfläche SMART.SWS sowie deren Weiterentwicklungen sehr wichtige Säulen innerhalb des Schell Produktportfolios. Wir haben die Erfahrung, das nötige Wissen und die feste Überzeugung, dass solchen Systemlösungen die Zukunft gehört. Und dass unsere Kunden mit Hilfe unserer Produkte effizientes Wassermanagement sicher und vor allem auch digital realisieren können.

Davon profitieren alle: Fachplaner und Architekten erhalten Tools an die Hand, mit denen sich komplexe Trinkwasser-Installationen einfach und sicher planen und umsetzen lassen.

Gebäudebetreiber möchten ebenfalls Rechtssicherheit gemäß den gesetzlichen Bestimmungen und das bieten wir mit unseren Systemen. Dazu gehört auch eine

reibungslose Überwachung. Das SCHELL SWS ist das erste Wassermanagement-System, das Armaturen in öffentlichen Sanitärräumen per Funk und/oder Kabel intelligent vernetzt und steuert. Als innovative Ergänzung bieten wir mit dem SMART.SWS einen schnellen und komfortablen Überblick über die wichtigsten Betriebsparameter der SWS Anlagen: Per Fernzugriff können Analysedaten 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 stattgefunden haben. Wenn ein Problem auftritt, warum auch immer, hat man eine Dokumentation, 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.

RAS: Was sind denn die Neuheiten von Schell im Jahr 2021?

Bußmann: Bisher haben wir dem Markt ausschließlich Armaturen für den Sanitärraum (Bad und WC) angeboten. Die Erweiterung unseres Portfolios auf den Küchenbereich ist da nur die logische Konsequenz und wird von unseren Kunden sehr begrüßt. Denn auch hier gilt: Der Erhalt der Trinkwassergüte in Küchen von öffentlichen, halb-öffentlichen und gewerblichen Gebäuden muss durch die Betreiber stets gewährleistet sein. Unsere Grandis E kombiniert das Beste aus zwei Welten. Über den Einhebelmischer bietet sie den gewohnten Nutzerkomfort, indem Wassermenge und Temperatur manuell eingestellt werden können, wie man es von jeher kennt. Über die integrierte Elektronik mit Infrarot-Sensor ermöglicht sie aber auch die berührungslose Betätigung mit voreingestellter Wassertemperatur, das ist im Küchenbereich, wo hier und da ja auch mit schmutzigen Händen agiert wird, sehr hilfreich in Punkto Hygiene. 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. Ihre digitale Vernetzungsmöglichkeit macht sie außerdem zu einem wichtigen Bestandteil des Schell Wassermanagement-Systems SWS. Kurz, unsere Kunden bekommen mit der Portfolio-Erweiterung um Grandis E jetzt alles aus einer Hand. Ein Einsatz

im Privatbereich ist möglich, aber ich möchte betonen, dass sowohl die Grandis E wie auch alle anderen Produkte aus dem Hause Schell schwerpunktmäßig für den Einsatz im öffentlichen und halböffentlichen Bereich gedacht sind.

Um auch für Kunden mit kleineren Budgets die spannende Schell-Produktwelt zu eröffnen, haben wir die berührungslose Armaturenlinie Namens Modus E eingeführt, die ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bietet. Diese ist ebenfalls optimal auf die Anforderungen in öffentlichen und halböffentlichen Bereichen ausgerichtet. Mit ihrer Metallausführung ist sie gut gerüstet gegen Vandalen, wahlweise als Waschtisch- oder Wandauslauf-Version, ist sie ausgestattet mit einem druckunabhängigen Durchflussregler und einer 24-Stunden-Stagnationsspülung nach der letzten Nutzung.

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. Darüber hinaus unterstützt das Produkt die Trinkwasserhygiene durch die Option einer thermischen Desinfektion, das passt wunderbar in unser Kompetenzportfolio. So bieten



Im Rahmen eines online geführten Interviews nahm Andrea Bußmann sich ausführlich Zeit, die Fragen von Chefredakteur Nikolaus Klein zu beantworten. Auszüge des Interviews können Sie auf dem YouTube-Kanal von SHK-TV gleich hier sehen: <https://www.youtube.com/watch?v=JzXBLolTics>



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. Die Armatur ist Gewinner des German Innovation Awards 2021 in der Kategorie „Excellence in Business to Business – Building & Elements“.

wir mit unseren Neuheiten Grandis E, Modus E und dem Eckventil-Thermostat weitere sinnvolle Ergänzungen von sicheren Armaturen für den anspruchsvollen Einsatz. Dafür steht Schell und weitere Neuheiten sind bereits in der Entwicklung.

RAS: Welche Produkte stehen für Sie als Vertriebsverantwortliche darüber hinaus im Fokus?

Bußmann: Neben unseren bewährten Eckventilen und Geräteanschlussventilen stehen pandemiebedingt alle berührungslosen Waschtisch-, Dusch-, WC- und Urinalarmaturen sowie die Wassermanagement-Systeme SWS und SMART.SWS im Fokus. Hier müssen wir weiterhin Aufklärung für berührungsloses Händewaschen betreiben. Vor allem das Thema der Wiederinbetriebnahme von Gebäuden wird nach dem Lockdown eine große Rolle spielen. Da sind wir die Experten was das Thema Trinkwasserhygiene betrifft und müssen aufklären. Denn wir haben die Situation – bei der hoffentlich baldigen Wiedereröffnung von Gebäuden – dass Wasser in der Regel über einen längeren Zeitraum in den Leitungen nicht geflossen ist. Das

birgt das Risiko, dass sich so Legionellen bilden können, somit ist es wichtig, dass wir Maßnahmen wie das Spülen der Leitungen vor Inbetriebnahme möglichst breit und rechtzeitig kommunizieren. Das machen wir gerne, wie zum Beispiel kürzlich als die Friseure ihre Salons wiedereröffnen durften. Unter dem Titel „Wichtigste Maßnahme: Leitungen müssen gespült werden, ansonsten droht Legionellengefahr“ haben wir unsere Expertise als Meldung über das Newsportal der DPA (Anmerkung der Redaktion: Deutsche Presse Agentur) in die Medien gegeben, mit großem Erfolg. Schließlich geht es hier um



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

den Schutz der Gesundheit und um das Leben von Menschen.

RAS: Apropos Vertrieb: Wie bewerten Sie die aktuelle Situation, ohne Präsenzmessen und mit den bekannten, zum Zeitpunkt des Interviews noch vorhandenen Lockdown- Beschränkungen? Was geht Ihrer Ansicht nach digital – wo fehlt doch die Möglichkeit zur Präsenz?

Bußmann: Bestehende Kundenbeziehungen lassen sich vorübergehend auch über Video-Konferenzen, Telefonate oder Online-Trainings pflegen. Die Kommunikation der Neuheiten hin zu unseren Kunden funktioniert sehr gut über mannigfaltige Webtools, sei es über digitale Mailings, unseren monatlichen Newsletter und die Kommunikation über die Webseite. Auch unsere Online-Webinare wurden sehr gut angenommen und werden nach der Pandemie sicherlich weiterhin Bestand haben. Hier werden wir in Zukunft auf hybride Art zweigleisig anbieten, also sowohl die Online-Variante als auch Präsenzversion, so kann sich jeder nach Wunsch entscheiden, welche Variante die passendere ist.

Neue Kunden für Schell zu gewinnen, da braucht es schon die persönliche Nähe unserer Vertriebsmannschaft und die Möglichkeiten unsere Produkte

live zu erleben, zum Beispiel im Rahmen von Schulungen und Werksbesichtigungen hier am Standort. Auch die Fachmessen fehlen als wichtiger Baustein und sind unerlässlich für die Ansprache von Neukunden und Interessierten. Generell sind aber auch wir natürlich alle froh, wenn wir unsere Kunden wieder persönlich begrüßen dürfen. Ich glaube da spreche ich allen Leuten aus dem Herzen, das wird vielen meiner Kolleginnen und Kollegen im Markt so gehen.

RAS: Was muss ein Unternehmen wie Schell an den Schnittstellen zu den Marktpartnern leisten? Welche Rolle spielt beispielsweise der Service bei den erwähnten komplexeren Systemen?

Bußmann: Der Service spielt bei uns eine zentrale Rolle und ist wichtiger Bestandteil unseres Angebotes an unsere Kunden, speziell bei unserem vernetzten Wassermanagement-Systemen SWS und SMART.SWS. Hier bieten wir unseren Kunden eine Vorort-Inbetriebnahme an. Diese beinhaltet eine Konfiguration der Netzwerkeinstellungen nach Kundenvorgaben, die Einstellung der Armaturen, die Erklärung der Datenkommunikation und die Systemeinweisung. Mit dem SMART.SWS Online-Service kann der Betreiber dann Wasserverbräuche, Temperaturverläufe und Statusanzeigen ganz einfach per Fernzugriff abrufen und behält so seine Objekte weltweit immer im Blick. Die Überwachung der wichtigsten Betriebsparameter nach VDI 6023 ist jederzeit sichergestellt. Darüber hinaus helfen z. B. automatische Reports bei der lückenlosen Dokumentation des bestimmungsgemäßen Betriebes. Probleme werden sofort entdeckt – und können genauso schnell gelöst werden.

RAS: Sie verantworten ja auch das Marketing – welche Maß-

nahmen sind Ihrer Meinung nach zielführend? Gibt es Schwerpunkte für die Kundenansprache? Und sehen Sie hier gravierende Unterschiede in den verschiedenen Ländern, in denen Schell aktiv ist?

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 Probleme 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. In diesen Ländern liegt der Fokus der Vermarktung noch auf den herkömmlichen Produkten wie unseren Eckventilen oder auch unseren Schell Druckspülern, die wir weiterhin im Sortiment haben und mit denen wir groß geworden sind. Doch darüber hinaus geht es hier auch darum, die Sinnhaftigkeit und die Vorteile von berührungslosen Armaturen zu kommunizieren. Außerhalb von West-Europa wird die Sensibilität – unter anderem auch verstärkt durch die aktuelle Virus-Problematik – steigen, da bin ich mir sicher. Aus diesem Grund haben wir unsere Marketingaktivitäten länderspezifisch entwickelt, die wir jetzt sukzessive umsetzen, um die Märkte für

Schell auszubauen und Schell als den Key-Player zur Einhaltung der Trinkwassergüte zu platzieren.

RAS: Welche Marketingmaßnahmen stehen für Sie im Fokus? Steht bei Schell die Digitalisierung der Marketingaktivitäten oben auf der Agenda oder setzen Sie auf eine Mehrkanalstrategie, so dass auch das Medium Print noch seine Berechtigung hat...

Bußmann: Bei uns ist es eine gelungene Mischung aus Print, Online, Social Media, wie zum Beispiel Kommunikation über LinkedIn und Bannerwerbung. Eine starke Rolle spielt im Onlinebereich sicherlich die Effektivität. Wir können sofort messen und erkennen: Was interessiert unsere Kunden und Leser. So wird Kommunikation zeitnah zielgruppenspezifisch gesteuert und ausgerichtet. In diesem Jahr steht auf jeden Fall der Relaunch unserer Website www.schell.eu an. Hier möchten wir noch stärker auf die Bedürfnisse und Fragestellungen der Besucher eingehen und unsere Kompetenz als der Experte für Trinkwassermanagement mehr in den Fokus rücken. Wenn unsere Kunden allerdings den ganzen Tag an einem Webinar teilgenommen haben, nehmen sie abends sicherlich gerne auch mal die gute Fachzeitschrift zur Hand, um darin zu blättern.

RAS: Eine Herausforderung sind derzeit und wohl auf Sicht die Materialpreiserhöhungen und die Warenverfügbarkeit für viele Bereiche in der SHK-Branche. Wie reagiert Schell aktuell auf diese Entwicklung?

Bußmann: Durch unseren Produktionsstandort in Olpe können wir flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren, um die Warenverfügbarkeit sicherzustellen. Die derzeit stark steigenden Rohstoffpreise nach deren Verknappung betrachten allerdings

auch wir mit Sorge und bevorzugen mit Augenmaß die Rohstoffe für unsere Produktion. Wie auch andere Marktteilnehmer werden wir aufgrund der dramatischen Entwicklung nicht um einen außerordentlichen Teuerungsschlag ab Mitte des Jahres herumkommen, was ich natürlich sehr bedauere.

RAS: Letzte Frage: Vor diesem gesamten Hintergrund: Können Sie uns nach den ersten Monaten 2021 schon einen Hinweis geben, wohin die wirtschaftliche Reise 2021 für Schell gehen könnte?

Bußmann: Wir sind sehr erfolg-

fentlichen und semi-öffentlichen Bereich von Schell. Auch das Thema Wiederinbetriebnahme von Gebäuden wird nach dem Lockdown, wie bereits erwähnt, eine zentrale Rolle spielen. 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 mit einer weiterhin anhaltenden steigenden Nachfrage nach unseren hygienischen Lösungen und folglich mit einem sehr guten Ergebnis. Wir gehen davon aus, dass der positive Trend anhält und wir



SCHELL SWS ist ein intelligentes Wassermanagement-System, welches Gebäudebetreiber beim Erhalt der Trinkwasserhygiene unterstützt. Mit dem Online-Service SMART.SWS – im Bild eine exemplarische Darstellung der Software-Oberfläche – als Erweiterung des Wassermanagement-Systems SWS kann Überwachung, Steuerung und Dokumentation von Trinkwasserinstallationen sogar ortsunabhängig mit jedem internetfähigen Gerät und für mehrere Gebäude erfolgen, was Gebäudemanagement besonders sicher, effizient und nachhaltig macht. (Alle Bilder: SCHELL GmbH & Co. KG)

reich in das Jahr 2021 gestartet und haben das erste Quartal weit über Vorjahr und auch über unseren Plan abgeschlossen. Wir gehen davon aus, dass die Covid-19 Pandemie uns noch das gesamte Jahr 2021 begleiten wird und wir einen weiter steigenden Absatz unserer berührungslosen Produkte verzeichnen. Der einfachste und effektivste Schutz vor dem Virus ist regelmäßiges und gründliches Händewaschen. Für zusätzliche Sicherheit und maximale Hygiene sorgen berührungslose Armaturen, wie die modernen Produkte für den öf-

auf ein rundum gelungenes Geschäftsjahr 2021 zurückblicken werden.

Weiterhin können unsere Partner aus dem Fachhandwerk darauf bauen, dass wir stetig nach Verbesserungen streben sowohl im Produkt- als auch im Servicebereich. Wir bleiben agil und neugierig, um unser Versprechen „Mit Schell Wasser smart und nachhaltig managen“ auch in Zukunft einzulösen.

RAS: Vielen Dank für das Gespräch Frau Bußmann.