



Das Eckventil macht die Masse, das SWS die Klasse ...

Jede Sekunde werden irgendwo auf der Welt zwei Eckventile von **Schell** installiert. Heißt es bei dem Hersteller aus Olpe, der etwa die Hälfte seines Umsatzes allein mit diesem „Low Interest-Produkt“ macht. Dass Schell aber noch eine ganze Menge mehr kann und will, wird im Gespräch mit Geschäftsführerin Andrea **Bußmann** (Vertrieb, Marketing, Produktmanagement) schnell deutlich.

Es gibt in der Installationstechnik Produkte, die sind für den Handwerker „irgendwie einfach immer da“. Typisch dafür: Eckventile. Die „Schüttware“ geht hunderttausendfach im Großhandel über die Theke im Abhollager – und zum weitaus überwiegenden Teil steht darauf das Label „Schell“. Das war mal anders, noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Aber mit deutscher Qualitätsfertigung, am Standort in Olpe, hat sich Schell bei diesem Produkt mit weitem Abstand zum Marktführer entwickelt – und allein in den vergangenen beiden „Corona-Jahren“ einen beträchtlichen Teil des gut zweistelligen Umsatzwachstums erneut darüber generiert.

Die Schell-Geschäftsführung (v. li.):
Andrea Bußmann (Vertrieb, Marketing und Produktmanagement),
geschäftsführende Gesellschafterin Andrea Schell (Finanzen und
Personal) und Andreas Ueberschär (Technik und Produktion).



Warum das so ist, zeigt sich unter anderem beim Rundgang durch die Fertigung. Nahezu vollautomatisiert wird aus der Messing-Stangenware (eines ebenfalls deutschen Qualitätsanbieters) rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche „hohl-gepresst“, was der Maschinentakt nur hergibt: Nachhaltig, weil bemerkenswert material- und energiesparend produzierte Ventilkörper, die im Werk nebenan poliert, verchromt, endmontiert und versandt werden. „Genau das ist eine der Kernkompetenzen von Schell“, sagt Andrea Bußmann, die seit 2020 in dem Familienunternehmen unter anderem für das Produktmanagement verantwortlich zeichnet: „Denn was wir richtig gut können, ist Metallverarbeitung, über die gesamte Prozesskette hinweg. Und zwar so gut, dass wir als familiengeführter deutscher Mittelständler über die Kombination aus Qualität und effizienter, ressourcenschonender Fertigung selbst der Konkurrenz aus Fernost die Stirn bieten können.“ Ganz besonders galt das im Übrigen während der Corona-Pandemie, denn auch in dieser Zeit war Schell dank vorausschauender Materialwirtschaft fast durchgängig lieferbar.

„Die Arbeit einfacher machen“

Schell auf Eckventile zu reduzieren, greift mittlerweile allerdings deutlich zu kurz. Denn getreu dem Motto „Hier die Masse, da die Klasse“ hat sich Schell in den vergangenen Jahren genauso einen Namen beim Thema „Trinkwasser-Managementsysteme“ gemacht. Mit – natürlich ebenfalls weitestgehend selbst entwickelten und



Seit 2004 am Standort nahe am Autobahnkreuz Olpe: Die Schell-Zentrale mit dem hinterliegenden Werk 1, in dem unter anderem die Eckventile und die Geräteanschlussventile produziert werden. (Fotos: Hersteller)

gebauten – Elektronikarmaturen, die über das Schell Wassermanagement-System (SWS) digital miteinander vernetzt werden, um an allen wesentlichen Entnahmestellen im öffentlichen, halböffentlichen und gewerblichen Bereich einfach einen dauerhaft hygienisch einwandfreien Betrieb der Trinkwasser-Installation zu realisieren: Das Schell Wassermanagement-System unterstützt dank qualifiziertem Wasserwechsel durch automatisierte Stagnationsspülungen den Erhalt der Trinkwassergüte. Dazu gehört zum Beispiel auch die Analyse des Nutzerverhaltens, eine lückenlose Dokumentation und Reportings für den Betreiber. Für Planer und Fachhandwerker hat das System den besonderen Charme, dass es über die Erstellung von Raumplänen, Gruppenbildung und Funk- und/oder Kabelvernetzung ein hohes Maß an Flexibilität bei Neubau und Sanierung bietet. Zudem ist es mit jeder Gebäudeleittechnik kompatibel.

Andrea Bußmann: „Leistungsmerkmale, an denen konzentriert die zweite entscheidende Kernkompetenz von Schell deutlich wird, nämlich die ausgeprägte Innovationskraft. Schnell, mit flachen Hierarchien und mit einem Stab an hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können wir in kürzester Zeit passgenaue Lösungen entwickeln, die sich ganz eng an den Bedürfnissen des Marktes, hier: an denen der Betreiber von Trinkwasserinstallationen, orientieren. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal, das wir kontinuierlich unter anderem durch eine Ausweitung unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung weiter ausbauen.“

Wobei interessanter das übergeordnete Nutzenversprechen für die Kunden, die Fachplaner und Fachhandwerker, im Prinzip dasselbe ist wie bei den Eckventilen: „Wir wollen ihnen in einer immer komplexer werdenden Welt die tägliche Arbeit einfacher machen“, sagt Andrea Bußmann. Was beim Eckventil also der integrierte „ASAG easy“-Dichtring (der das Einhanfen überflüssig macht), ist gewissermaßen beim smarten Schell Wassermanagement-System die einfache Vernetzbarkeit aller Installationskomponenten zur endständigen Spülung und deren Vernetzung, um den Erhalt der Trinkwasserhygiene auch in großen Liegenschaften mit möglichst geringem Aufwand zuverlässig abzusichern.

Schell – die Historie eines Familienunternehmens

- 1932** Firmengründung durch Hubert Schell in Olpe. Produktion von Auslaufarmaturen.
- 1935** Herstellung von WC-Druckspülern.
- 1949** Produktionsaufnahme von Eckregulierventilen.
- 1957** Die 2. Generation: Dipl.-Ing. Günther Schell, Sohn des Firmengründers, tritt als geschäftsführender Gesellschafter in die Firma ein und baut das Unternehmen in Olpe auf 10.000 m² aus.
- 1962** Herstellung von Heizungs-Armaturen.
- 1974** Errichtung Neubau mit Produktion und Logistikzentrum auf 40.000 m² Grundstücksfläche.
- 1998** Die 3. Generation: Dipl.-Wirt. Ing. Joachim Schell, Sohn von Dipl.-Ing. Günther Schell, tritt in die Geschäftsführung des Unternehmens ein.
- 1999** Weiterentwicklung der Sanitär-Elektronik im Bereich der elektronisch gesteuerten Waschtisch-Armaturen.
- 2002** Gründung der Schell-Tochtergesellschaft in Polen.
- 2004** Errichtung Neubau für Produktion, Verwaltung, Schulung, Forschung und Entwicklung in Olpe, Raiffeisenstraße, auf einer Grundstücksfläche von 65.000 m².
- 2006** Dipl.-Kff. Andrea Schell, Tochter von Dipl.-Ing. Günther Schell, tritt in die Geschäftsführung des Unternehmens ein.
- 2007** Komplettierung des Programms für öffentliche/halböffentliche Sanitärräume durch Dusch- und Wandauslauf-Armaturen „Linus“.
- 2009** Eröffnung der ersten Repräsentanz in Indien.
- 2010** „Schell inside“ bringt die Fokussierung auf den öffentlichen, halböffentlichen und gewerblichen Sanitärraum mit Waschtisch- und Duscharmaturen sowie WC- und Urinal-Spülsystemen.
- 2011** Gründung der Tochtergesellschaft in Belgien.
- 2012** Gründung der Tochtergesellschaft in Indien.
- 2013** Gründung der Tochtergesellschaft in Ungarn.
- 2015** Weltweit über 500.000.000 installierte Eckventile. Gründung der Tochtergesellschaft in Singapur.
- 2016** Einführung des ersten intelligenten Wassermanagement-Systems SWS und Single Control SSC.
- 2020** Erweiterung des digitalen Angebots durch den SMART.SWS Cloud-Service, sowie SWS-fähiger Küchenarmatur Grandis E.
- 2022** 90-jähriges Bestehen. Gründung der Tochtergesellschaft in Österreich.



1 Der Klassiker im Schell-Programm: Eckventile; hier in Kombination mit einem Verbrühschutz.

2 Über die bemerkenswerte Fertigungstiefe im eigenen Haus sichert Schell nicht nur die Produktqualität ab, sondern ist trotz aller Probleme während der Corona-Pandemie fast durchgängig lieferfähig geblieben.

3 Über den Online-Service „Smart.SWS“ können die mit einem Schell Wassermanagement-System ausgestatteten Trinkwasserinstallatio- nen gebäudeübergreifend aus der Ferne über einen Laptop oder ein an- deres Endgerät kontrolliert werden.



Hausaufgaben exzellent gemacht

Wie gut die Sauerländer dabei ihre Hausaufgaben ma- chen, zeigt auch hier der Blick aufs Detail – und der noch- mals strapazierte Vergleich mit den Eckventilen. Bei letzte- ren war es beispielsweise in der Fertigung das Hohlpres- sen, mit dem auf einen Schlag sowohl der Materialeinsatz als auch der (Nach-)Bearbeitungsaufwand so deutlich ver- ringert werden konnten, dass Schell trotz Preisdruck seine Marktposition sogar noch ausbauen konnte. Bei den Elek- tronikarmaturen sind es wiederum die integrierten Chips, die gerade in Zeiten von Lieferengpässen den kleinen, aber feinen Unterschied ausmachen: Schell hat seine Armatu- ren so konzipiert, dass mit frei programmierbaren Chip- Varianten alle gängigen Anwendungen abgedeckt werden können.

Damit ist ein Maximum an Unabhängigkeit gewährleistet, die auch für die weitere Systementwicklung eine entschei- dende Rolle spielt. Denn dass Schell hier in den kommen- den Jahren noch weitere Duftmarken in Form zusätzlicher, in die Armaturen integrierter Funktionalitäten setzen wird, steht außer Frage: „Um unsere Marktposition auszubauen, müssen und werden wir innovativ bleiben, Schell wei- terhin als Problemlöser positionieren und so dazu beitra- gen, den Standort in Olpe mit seinen aktuell rund 350 von insgesamt 450 Mitarbeitern weiter auszubauen“, so And- rea Bußmann.



Begeisterung für Gestaltungsspielraum

Ein Satz (unter vielen), an dem im Gespräch einmal mehr die ganze Begeisterung deutlich wird, mit der Andrea Buß- mann ihre „neue“ Position bei Schell ausfüllt. Was umso bemerkenswerter ist, als die Geschäftsführerin nach Stati- onen in Konzernen wie **Gillette** oder **Procter&Gamble** und 13 Jahre beim Armaturenhersteller **Grohe** unter an- derem in der Funktion als Regional Vice President Central Europe – und dann den Wechsel in das in vierter Genera- tion geführte Familienunternehmen wagte ...

Ein „Kulturschock“? Nein, Andrea Bußmann schaut bei der Frage eher verwundert: „Es war eine sehr bewusste



Mit dem Schell Wassermanagement-System SWS positioniert sich der Hersteller pointiert als Problemlöser für den Erhalt der Trinkwasserhygiene im öffentlichen, halböffentlichen und gewerblichen Bereich.

Entscheidung, weil ich in meiner beruflichen Vita auch ein familiengeführtes Unternehmen haben wollte. Wohl wissend, dass hier die Kultur natürlich eine ganz andere sein würde, als dies in einem internationalen Konzern der Fall ist.“ Aber gerade diese Kultur, zu der bei Schell auch die ganz kurzen Entscheidungswege, die vertrauensvolle Teamarbeit, das schnelle Umsetzen von Ideen gehört, sei der spezielle Reiz, der ihre Arbeit ausmache: „Im Familienunternehmen Schell leben wir täglich die Balance zwischen Tradition und Wandel. Denn mit unseren Eckventilen und Geräteanschlussventilen sind wir auf der einen Seite eine anerkannte, belastbare Marke, die fast schon mit dem Phänomen des Tempo-Taschentuchs vergleichbar ist. Auf der anderen Seite müssen wir jetzt aber diese Marke in eine digitale Welt transformieren, um die Zukunft des Unternehmens abzusichern. Das ist eine ebenso spannende wie faszinierende Herausforderung, der ich mich sehr gerne stelle, weil sie unglaublich viel Gestaltungsspielraum bietet.“

Was Andrea Bußmann darunter versteht, wird dabei an der inhaltlichen Ausgestaltung des Schell Wassermanagement-Systems genauso deutlich wie an der Marktentwick-

lung, für die die Schell-Geschäftsführerin in den zurückliegenden zwei Jahren trotz aller Corona-Hemmnisse bereits entscheidende Weichen gestellt hat. Ob Indien oder Singapur, Ungarn, Polen oder künftig auch die Niederlande – sukzessive baut Schell jetzt auch seine internationale Performance weiter aus; hat mit 50 Prozent Exportanteil am Umsatz bereits einen relevanten Schwellenwert erreicht. Andrea Bußmann: „Es versteht sich von selbst, dass sich diese Märkte bezogen auf die Schell-Produkte auf sehr unterschiedlichen Entwicklungsständen befinden. Durch unsere breite Produktrange von etablierten Armaturen – wie Eckventilen, Geräteanschlussventilen oder Druckspülern – über die berührungslosen Elektronikarmaturen bis hin zu dem digital vernetzten Schell Wassermanagement-System sind wir aber auf jeden Fall so breit aufgestellt, dass wir die Kunden immer mit individuell passenden Problemlösungen überzeugen können. Also eine ideale Ausgangsvoraussetzung für kontinuierliches, gesundes Wachstum auf Basis der Schell-Philosophie mit den drei entscheidenden Säulen Qualität, Nachhaltigkeit und Innovation.“

[Eckhard Martin]

www.schell.eu