

Der Anschlussmann

Walter Berger ist seit Jahresbeginn Geschäftsführer der Schell Austria Armaturen GmbH. Seine Mission: Ausbau der Präsenz und Positionierung im Objektbereich. Und man merkt, es macht ihm Spaß.

Autor: Franz Artner

Der Einstieg war eine Herausforderung. Er kam und kurz darauf folgte Corona. Walter Berger ist seit August 2019 beim Armaturenhersteller Schell. Nur wenige Monate danach kam der 1. Lockdown und der Kontakt zu Kunden und Partnern musste auf digital umgestellt werden. Was für fix in der Branche verankerte Zeitgenossen schon mühsam genug war, lehrte den gelernten Bautechniker Demut vor dem Alltag und den Herausforderungen des Jobs. Heute sitzt Berger selbstbewusst und gefestigt in der erst kürzlich eröffneten Tochtergesellschaft von Schell. Seit Jahresan-

fang ist er Geschäftsführer, davor trug er den Titel Verkaufsleiter. In hellen und aufgeräumten Räumen präsentiert der Manager ein Portfolio, das weit über das allseits aus Küchen und Badezimmern bekannte Schell-Eckventil hinausgeht. Und es macht ihm sichtlich Spaß. Der Wechsel in die Gebäudetechnik habe ihm persönlich gut getan, sagt der passionierte Heimwerker und Hobbygärtner. Mit Produkten, die der Trinkwasserhygiene und der Schonung der Ressource Wasser dienen, zu arbeiten, sei sinnstiftend. Zudem arbeite er gerne für das sauerländische Familienunternehmen.

Schell ist ein Traditionsbetrieb mit Hauptsitz in Olpe, der gerade sein 90. Jubiläum feiert und in der dritten Generation geführt wird. Rund 450 Mitarbeiter erzeugen pro Jahr etwa 15 Millionen Artikel in hoher Fertigungstiefe. Zuletzt legte das Unternehmen 2021 einen Rekordumsatz von 132 Millionen vor. Der geografische Horizont ist groß, Schell ist in über 50 Ländern aktiv. Und: Schell ist Weltmarktführer bei Eckventilen. Davon wurden im Lauf der Jahrzehnte rund 700 Millionen Stück produziert. Und weil nicht wenige davon auch hierzulande verbaut wurden und die Lust auf Mehr vorhanden

Fotos: Philipp Schuster

ist, wurde eben die Schell Austria Armaturen GmbH als 7. Auslandstochter gegründet.

Das Wachstum der Zukunft wird tendenziell eher nicht von den Eckventilen und Geräteanschluss-Armaturen getragen sein. Schell bietet mit Armaturen für den (halb-)öffentlichen und gewerblichen Sanitärraum ein breites Programm. Und in Sachen Digitalität ist man auch auf der Höhe der Zeit. Das Wassermanagementsystem SWS unterstützt die Betreiber von Gebäuden, die Trinkwasserhygiene digital und vernetzt zu managen. Derzeit besteht

das Schell-Team aus vier Personen, als Co-Geschäftsführer der Österreich-Tochter fungiert der Leiter des internationalen Vertriebs, Klaus Elischewski. Bergers Job ist es auch, personell so zu wachsen, dass man mit den Armaturen im Projekt- und Objektgeschäft verstärkt punkten kann.

Auf Zahlenziele lässt sich der überaus freundliche Wiener, der in der Jugend eine Ausbildung zum Bartender absolvierte, nicht wirklich ein. Es gibt da ein Sprichwort – „der Irrtum wird durch den Zufall ersetzt“ – das ihm gefällt. „Zweifelos erfordert die

gegenwärtige Lage situationselastisches Handeln, wer hätte gedacht, dass nach Corona mit dem Krieg gleich die nächste Krise eintrifft?“, fragt Berger. Er teilt die Meinung anderer Branchenvertreter, dass sich der Sanitärbereich in nächster Zukunft konsolidieren wird. „Aber vergessen wir nicht, 2020 und 2021 waren erfolgreiche Jahre“.

Wie und womit der Manager an diese Glücksjahre anknüpfen möchte und warum ihm die Branche und das Unternehmen Freude bereiten, erfahren Sie im Building Times-Exklusivinterview.

Walter Berger, gut gelaunt, wie man ihn häufig sieht

INTERVIEW: Walter Berger

Building Times: Herr Berger, soeben ist die Frauenthal-Expo über die Bühne gegangen. Wie sieht Ihr Resümee dieser Hausmesse aus?

Walter Berger: Ich bin mit dem Verlauf der Expo Messe sehr zufrieden, wir hatten wirklich tolle und spannende Gespräche, das Interesse für Hygiene und Ressourcenschonung ist inzwischen sehr ausgeprägt. Ich kann mir gut vorstellen, dass der Event zu einer fixen Institution wird.

Building Times: Die Planer hätten gefehlt, haben einige Vertreter gemeint.

Walter Berger: Ja, aber ich habe auch nicht damit gerechnet, dass viele Planer kommen werden. Der Kontakt zwischen Großhandel und Planern ist einfach überschaubar.

Building Times: Der allgemeine Tenor auf der Expo war, dass wegen des Booms im Heizungsbereich, der Sanitärseite eher schwierige Zeiten ins Haus stehen. Wie ist Ihre Einschätzung dazu?

Walter Berger: Ich denke, es wird sich konsolidieren. Wir hatten aber 2020, 2021 und teilweise 2022 sehr erfolgreiche Jahre in der Sanitärbranche. Dazu hat sicher die durch Corona bedingte Einschränkung der persönlichen Freiheit beigetragen. Da wollten viele ein neues Bad. Jetzt ist die Energiefrage und damit die Heizung in den Mittelpunkt gerückt. Das wird die Sanitärbranche treffen. Ich bin jedoch nicht pessimistisch, denn unser Portfolio zielt schwerpunktmäßig nicht auf den Endkunden ab. Wir sind im öffentlichen und gewerblichen Bereich unterwegs, und das wird spannend, wie ernst die guten Vorsätze zur Ressourcenschonung tatsächlich genommen werden.

Building Times: Was beschäftigt Sie am intensivsten? Wie sieht die strategische Ausrichtung aus?

Walter Berger: Momentan natürlich die Fragen zu Energie und Ressourcen. Wie sieht hier die mittelfristige Zukunft aus?



Berger erläutert das Schell Wassermanagementsystem

Bislang war ich viel mit der Gründung der Tochtergesellschaft, der Standortsuche und dem Umbau beschäftigt. Parallel dazu natürlich das Tagesgeschäft und die verstärkte Hinwendung zum Objekt- und Projektgeschäft. Hier möchten wir unser Know-how und unsere Qualität verstärkt positionieren. Dabei stehen die Themen Hygiene und Ressourcenschonung ganz oben. Wir erzielen mit berührungslosen Armaturen Wassereinsparungen von bis zu 70 Prozent.

Building Times: Kürzlich wurde in Wien eine Tochtergesellschaft eröffnet. Braucht es solche Repräsentanzen noch, in Zeiten wie diesen?

Walter Berger: Das war eine zentrale Frage, die wir uns im Vorfeld auch gestellt

haben. Ich sage dazu ganz klar: ja. Erstens haben wir hier Platz für Schulungen und zweitens spielen die Haptik und die Qualität bei unseren Armaturen eine sehr wichtige Rolle. Wir haben hier auch die Möglichkeit, unsere vernetzten Armaturen für Stagnationsspülungen vorzuzeigen.

Building Times: Ein Schell-Eckventil ist in fast jedem Gebäude zu finden. Wie viele Stück verkaufen Sie davon im Jahr in Österreich?

Walter Berger: Auf Konzernebene haben wir weltweit die 700 Millionen Stück überschritten, Österreich hat einen großen Anteil an diesem Erfolg.

Building Times: Wie hoch ist der Marktanteil?

Walter Berger: Wir haben im Bereich Eckventile einen Marktanteil von über 90%.

Building Times: Wie hoch ist der Anteil des Umsatzes, den Schell mit Eckventilen und Geräteanschluss-Armaturen in etwa erzielt?

Walter Berger: Der Umsatz dieses Bereichs hält sich mit unseren anderen Produkten in etwa die Waage, wobei der Anteil unserer Objekt-Armaturen und Systemlösungen stetig steigt.

Building Times: Die Zukunft ist digital, meinen viele Zeitgenossen. Auch Schell bietet ein digitales Wassermanagement-System. Nicht jeder Installateur ist Digitalfreak. Welche Voraussetzungen braucht es seitens der Kunden, um diese Technik zum Einsatz zu bringen?

Walter Berger: Das Schell Wassermanagement System SWS unterstützt Betreiber in öffentlichen und halböffentlichen Gebäuden ihrer Pflicht des bestimmungsgemäßen Betriebes nachzukommen. SWS ist das erste Wassermanagement-System, das die berührungslosen Armaturen in Sanitärräumen per Funk und/oder Kabel intelligent vernetzt und steuert. Das heißt, über diesen Weg können Hygienespülungen vollautomatisch durchgeführt und auch protokolliert werden. Als 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, z. B. Wasserverbrauch und Nutzungshäufigkeit, online und gebäudeübergreifend abgerufen sowie wichtige Statusmeldungen und Auswertungen unterwegs geprüft werden. So unterstützen diese Systeme beim Erhalt der Trinkwassergüte, dem Schutz vor Leckageschäden, bei der Dokumentation von Betriebsparametern der Trinkwasser-Installation sowie beim wirtschaftlichen Betrieb.

Building Times: Stichwort Trinkwasserhygiene. Wird dieses Thema Ihrer Ansicht nach hierzulande mit der gebotenen Sorgfalt behandelt?

Walter Berger: Im internationalen Vergleich jammern wir auf hohem Niveau. Wir haben in Österreich, Deutschland und der Schweiz sehr gutes Trinkwasser. Die Aufgabe hier besteht darin, die Qualität des Wassers nach dem Eintritt ins Gebäude zu erhalten. Das wird eine immer größere Herausforderung, weil Temperaturen, Leitungsführung und einiges mehr das erschweren. Holland ist da ein Vorzeigeland, weil es eigene Legionellenberater hat und es Restriktionen gibt, wenn kein Wassersicherheitsplan



**SIE
VERSTEHEN
ETWAS
VON IHREM
GESCHÄFT.
WIR AUCH.**



**Immobilienrecht.
Mit Hirn. Mit Herz.**

vorhanden ist. Deutschland ist auch weit, in Österreich hinken wir ein wenig nach. Mit Jänner tritt jedoch die neue Trinkwasserrichtlinie in Kraft. Damit müssen sich Planer und Betreiber auch hierzulande mit dem Thema verstärkt beschäftigen, weil ein Wassersicherheitsplan erforderlich ist.

Building Times: Corona hat den Absatz von berührungslosen Armaturen beflügelt. Konnten Sie davon 2021 auch profitieren?

Walter Berger: Natürlich, das Bewusstsein für Hygiene ist insgesamt gestie-

Building Times: Sie haben sicher einen 5-Jahres-Plan?

Walter Berger: Selbstverständlich haben wir einen Wachstumsplan, der allerdings aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen – Pandemie, Krieg – und den damit verbundenen Effekten auf die Lieferketten situationselastischer als früher ist.

Building Times: Viele Firmen hadern mit Lieferketten, Rohstoffmangel und Co. Wie sieht die Lieferfähigkeit bei Schell aus?

den noch nicht so intensiv genutzt wie in anderen Sparten des Bauens. Trotzdem verzeichnen wir einen ständigen Zuwachs der Downloads von unserem BIM-Portal.

Building Times: Denken Sie, dass sich BIM in der Haustechnik eines Tages flächendeckend etabliert?

Walter Berger: Ja, im Neubau und bei umfassenden Sanierungen schon. Ich bin Planungstechniker, kenne die traditionellen Arbeitsweisen und sehe schon die Effizienz in der digitalen Planung.

Building Times: Die Nachhaltigkeit ist auch viel im Gespräch. Wo steht Schell da?

Walter Berger: Wir nehmen unsere Verantwortung gegenüber den Menschen und der Umwelt sehr ernst. Im Firmenalltag spielt das auf mehreren Ebenen eine große Rolle: In der Produktion verwenden wir Ökostrom und das „Cradle-to-Cradle-Prinzip“ wird bei Schell umgesetzt. Das heißt, dass wir einen voll-recyclingfähigen Produktionskreislauf haben. Bei der Beleuchtung setzen wir auf LED-Technik und haben Elektroladesäulen installiert. Und auch der Aspekt, dass wir ca. 50 Prozent unseres Umsatzes für den deutschen Markt produzieren, spielt bei den Transportwegen eine bedeutende Rolle. Aber auch unsere Produkte sind nachhaltig. Durch unsere elektronischen Armaturen läuft Wasser nur dann, wenn es benötigt wird. Das heißt, wir sparen Wasser.

Building Times: Sie sind gelernter Bautechniker. Was hat Sie bewogen, in die Haustechnik zu wechseln? Und wie wurden Sie da aufgenommen?

Walter Berger: Gut, die Branche ist sehr familiär, sehr persönlich und hat aus meiner Sicht einen anderen Qualitätslevel. Es sind essenzielle Zukunftsthemen, mit denen sich die Branche beschäftigt und ich wurde sehr nett umworben. Wir beschäftigen uns mit Gesundheit und mit Ressourcenschonung, das macht Sinn.

Building Times: Und warum Schell?

Walter Berger: Am Ende sind für mich die Menschen entscheidend, also die Führung des Unternehmens und die Kollegen. ■



gen. Wobei man oft nur von Legionellen spricht, ebenso gefährlich ist die Pseudomonas Aeruginosa, die Schmierinfektion, wo Berührung eine Rolle spielt.

Building Times: Schell feiert gerade sein 90-Jahres-Jubiläum. 2021 war für Schell ein Rekordjahr, der Umsatz wuchs um 13 % gegenüber dem Vorjahr auf 132 Millionen Euro. Wie viel steuert Österreich dazu bei?

Walter Berger: Wir sind in Österreich in den letzten 2 Jahren überproportional gewachsen und haben inzwischen einen signifikanten Umsatzanteil am Schell Gesamtumsatz.

Walter Berger: Unser Einkauf hat sehr vorausschauend Lagerkapazitäten aufgebaut und immer wieder optimiert, dennoch sind wir auch zu einem gewissen Teil von Zulieferern abhängig. Und wenn nur ein kleiner Dichtring oder ein Chip fehlt, reicht das, um ein Produkt nicht zu Ende fertigen zu können. Wir konnten aber bislang die Nachfrage bedienen.

Building Times: BIM ist ein medial sehr präsent Thema. Schell hat eben sein BIM-Portal erweitert. Wissen Sie eigentlich wie viele Nutzer Sie hierzulande haben?

Walter Berger: Aktuell wird BIM in der Sanitärtechnik von Planern und Ausfüh-