



Oliver Berghof, Leiter Marketing, und Benjamin Kraus, Leiter Produktmanagement bei Schell (v. l.).

Si INTERVIEW | Die Sanitärbranche im Wandel: Wie Schell den Markt neu denkt

» WIR SIND HEUTE MEHR ALS EIN HERSTELLER – WIR SIND PARTNER UND BERATER «

Die Rahmenbedingungen bei Bau oder Sanierung eines Gebäudes werden durch globale Entwicklungen, demografische Veränderungen und gesetzliche Anforderungen immer komplexer. Auch die Bedürfnisse von Planern, Fachhandwerkern und Gebäudebetreibern haben sich geändert. Stichworte hier: vorausschauende Planung, einfache Installation und ein effizienter, sicherer Betrieb. Mit welchen Maßnahmen, Produkten und Systemlösungen der Armaturenhersteller Schell diesen veränderten Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnissen nachkommt, besprach Si-Redakteur Marcus Lauster mit Oliver Berghof, Leiter Marketing, und Benjamin Kraus, Leiter Produktmanagement.

Si: Inwieweit haben sich die Bedürfnisse der Kunden in den letzten zwanzig Jahren entwickelt und was hat sich marktseitig geändert?

Benjamin Kraus: Die Anforderungen an Hersteller und ihre Produkte haben sich kundenseitig stark verändert. Während wir früher als reiner Produktanbieter fungierten und nur wenig an Projekten beteiligt waren, werden wir heute schon sehr früh involviert, nämlich bereits in der Planungsphase.

Oliver Berghof: Durch die ganzheitliche Betrachtung eines Gebäudes, egal ob Neubau oder Sanierung, geht es heute immer um übergeordnete Herausforderungen wie zum Beispiel Trinkwasserhygiene oder Energieeinsparung. Mit unserer langjährigen Expertise unterstützen wir Investoren, Planer, Betreiber und das ausführende Fachhandwerk in unseren Kompetenzfeldern Trinkwasser- und Nutzerhygiene, Healthcare, Wassersparen und Energiekosten senken, Renovieren und Sanieren sowie Nachhaltigkeit. Dabei ist in der Planungsphase nicht nur die Ausstattung, sondern auch schon bereits der Betrieb eines Gebäudes im Fokus der Überlegungen, wie z. B. der bestimmungsgemäße Betrieb der Trinkwasser-Installation und die Trinkwasserhygiene, also Themen, die in Deutschland gesetzlich verankert sind. Durch die gestiegenen Anforderungen und die hohe Komplexität sind wir nicht mehr nur in der Rolle

des Herstellers, sondern vielmehr Partner und Berater.

Si: Wie lebt Schell diese Partnerschaft?

Berghof: Wir begleiten die Verantwortlichen durch jede Projektphase. Es fängt bereits ganz vorne an, als Partner des Planers und des Betreibers, die sich mit der Planung, dem Bau und – ganz wichtig – mit dem Betrieb eines Gebäudes auseinandersetzen.

» Bei der Realisierung sind wir auf der Baustelle vor Ort und unterstützen die Bauverantwortlichen sowie die Fachhandwerker. «

Bei unserem Wassermanagement-System SWS/Smart.SWS wird oft explizit gewünscht, dass wir als Hersteller die Inbetriebnahme und im Anschluss auch die Wartung übernehmen, ein weiterer gern in Anspruch genommener Service von uns. Beim Betrieb des Gebäudes sind wir so weiterhin an der Seite des Betreibers. **Kraus:** Insgesamt ist heute also nicht nur eine reine Produktlösung gefragt – unsere Serviceleistungen sind für unsere Kunden ebenso wichtig.



Oliver Berghof, Leiter Marketing, und Benjamin Kraus, Leiter Produktmanagement bei Schell, im Gespräch mit Si-Redakteur Marcus Lauster.



Das Original unter den Eckventilen: Über 750 Mio. Schell Eckventile wurden bis heute weltweit installiert – und jede Sekunde kommen zwei dazu. Mit diesen ist Schell seit vielen Jahren Weltmarktführer.

Si: Schell ist weltweit aufgestellt – gibt es Unterschiede in den Ländern?

Berghof: Die Themen unserer fünf Kompetenzfelder sind in nahezu allen der über achtzig Ländern, in denen wir aktiv sind, präsent – aber in unterschiedlicher Gewichtung. So hat z. B. in Ländern wie Australien, Südafrika oder Spanien der Aspekt des Wassersparens eine weitaus höhere Dringlichkeit als in Ländern mit gemäßigten Klimazonen. Denn dort stellt Wasserknappheit aufgrund des sehr heißen Klimas mit langen Dürreperioden ein ernst zu nehmendes Problem für die Bevölkerung dar. Wer in Australien ein Nichtwohngebäude errichten möchte, muss die hohen Standards des australischen Nachhaltigkeitszertifikats Green Star erfüllen, das auf dem amerikanischen Zertifizierungssystem LEED und dem britischen Zertifizierungssystem BREEAM basiert. In Deutschland ist mit der Trinkwasserverordnung und anderen Regelwerken das Thema Trinkwasserhygiene fest verankert, damit wir das Leitungswasser, unser Lebensmittel Nummer Eins, bedenkenlos nutzen können. Darüber hinaus hat das Thema Nutzerhygiene, bedingt durch die Erfahrung mit der Covid-Pandemie, weltweit einen Aufmerksamkeitsschub erfahren.

Kraus: Neben Nachhaltigkeit, Klimawandel und demografischem Wandel als wesentliche Megatrends ist es außerdem die Digitalisierung, die über alle Ländergrenzen hinweg an Bedeutung gewinnt. Unser Wassermanagement-System SWS ermöglicht die gebäudeübergreifende Vernetzung, Steuerung und Überwachung der zugehörigen elektronischen Schell Armaturen über

einen zentralen Wassermanagement-Server und die dafür entwickelte intelligente Software. SWS bietet den Vorteil größtmöglicher Trinkwasserhygiene durch automatisierte Stagnationsspülungen und bei Bedarf auch thermische Desinfektionen. Mit dem Cloud-Service Smart.SWS, der den globalen Fernzugriff auf SWS-Anlagen mit allen Armaturen und Sensoren ermöglicht, lassen sich bequem und ortsunabhängig mehrere Liegenschaften parallel überwachen – eine enorme Arbeitserleichterung und Zeitersparnis für Facility Manager. Dank lückenloser, rechtssicherer Dokumentation aller Spülungen können Betreiber zudem jederzeit nachweisen, dass die nötigen Maßnahmen zum Erhalt der Trinkwassergüte getroffen wurden. Damit werden wir den wachsenden Anforderungen nach einem effizienten, sicheren Gebäudebetrieb gerecht.

Si: Das heutige Produktportfolio spiegelt demnach die veränderten Bedarfe und komplexeren Anforderungen wider und bietet dafür entsprechende Lösungen. Heute ist Schell also nicht nur Weltmarktführer bei den Eckventilen, sondern auch im Bereich Wassermanagement-Systeme. War es ein langer Weg bis dahin?

Kraus: Es war eine logische Entwicklung. Mit dem Eckventil ist Schell bekannt und Weltmarktführer geworden. Jede Sekunde werden weltweit zwei Eckventile von Schell verbaut. In vielen Ländern ist unser Eckventil sogar mittlerweile ein Gattungsbegriff: So wird zum Beispiel in Belgien ein Eckventil Schellekes genannt. Made in Germany sind unsere Eckventile und Geräteanschluss-Armaturen von höchster

Qualität und leisten über Jahrzehnte zum Beispiel unter dem Waschtisch oder hinter der Waschmaschine zuverlässig ihren Dienst. Schell ist aber kein Unternehmen, das sich auf seinen Erfolgen ausruht. Wir möchten mit Innovationen begeistern. Wir haben unser Portfolio fortwährend um weitere Lösungen für das Medium Trinkwasser erweitert. So bieten wir heute Armaturen für alle relevanten Entnahmestellen eines öffentlichen oder gewerblichen Gebäudes an. Unter anderem die bekannten elektronischen, berührungslosen Armaturen. 2016 folgte dann ein weiterer Meilenstein in der Firmengeschichte von Schell: SWS kam auf den Markt, das erste Wassermanagement-System, das flexibel via Funk und/oder Kabel vernetzbar und sowohl für Neubauten als auch zur Nachrüstung im Bestand ideal geeignet ist. Zusätzlich mit Temperaturfühlern ausgestattet, lassen sich Stagnationsspülungen über SWS nicht nur zeit-, sondern auch temperaturgesteuert auslösen – Eigenschaften, mit denen Schell noch heute zu den Innovationsführern zählt. Nicht umsonst wurden wir 2024 auch für unser SWS als Weltmarktführer ausgezeichnet. D. h. im Bereich Trinkwasser haben wir über Jahrzehnte eine sehr hohe Expertise aufgebaut, von der unsere Kunden profitieren.

Si: Über welche Kommunikationskanäle teilen Sie Ihre Expertise? Und inwieweit hat sich die Kommunikation gegenüber den Zielgruppen geändert oder muss sich vielleicht noch ändern?

Berghof: Der schon lange anhaltende Digitalisierungstrend hat natürlich auch



Das Schell Wassermanagement-System SWS/Smart.SWS ermöglicht nach entsprechender Programmierung die automatische Auslösung von Stagnationsspülungen zum Erhalt der Trinkwassergüte.



Mit dem Cloud-Service Smart.SWS haben Gebäudebetreiber und Facility Manager alle Gebäude zentral im Blick und können online Analysedaten abrufen, wichtige Statusmeldungen und Auswertungen gebäudeübergreifend prüfen sowie Einstellungen vornehmen – über jedes internetfähige Endgerät.



Die Sensor-Armatur Xeris E-T mit integriertem ThermoProtect-Thermostat lässt keine Wünsche offen, wenn maximale Anforderungen hinsichtlich Trinkwasser- und Nutzerhygiene, Verbrühungsschutz und Komfort auf höchste Designansprüche treffen.



Das Gespräch fand am Schell-Firmensitz in Olpe statt.

Auswirkungen auf unsere Kommunikation. Darüber hinaus ist das Informationsverhalten bei unseren Zielgruppen, aber vor allem bei den unterschiedlichen Altersgruppen, sehr differenziert. Bei Nachwuchskräften spielt zum Beispiel Social Media eine sehr wichtige Rolle. Die berufliche Nutzung von Medien ist heute generell auf Effizienz ausgerichtet. Kaum noch jemand liest zum Beispiel eine Bedienungsanleitung – die meisten schauen sich lieber ein Montagevideo an. Informationen müssen heute schnell, prägnant und einfach zur Verfügung stehen, nicht zuletzt auch aufgrund des Fachkräftemangels. Unsere Kommunikation ist mit der Zeit deutlich flexibler und umfangreicher geworden und geht heute weit über klassische Sanitärfachmedien im Print- und Onlinebereich hinaus. Wir stellen unseren Kunden relevanten Content auf allen erforderlichen Kanälen und Touchpoints bereit. Eine logische und notwendige Entwicklung, denn auch der Arbeitsalltag des Fachhandwerks hat sich gewandelt und ist komplexer und facettenreicher geworden. Gewerke verschwimmen und stellen neue Anforderungen. Daher versorgen wir Fachhandwerker, Planer und Co. nicht nur über unsere Social-Media-Kanäle mit aktuellen News und fachlichem Know-how, auch auf unserer Website stehen zahlreiche Informationsangebote zur Verfügung, z. B. unser firmeneigener Blog und ein umfangreicher Downloadbereich. Unsere Kommunikation hat sich aber auch dahingehend verändert, dass wir nicht nur über unsere Produkte, sondern vor allem über Themen sprechen. Besonders wichtig ist uns aber auch der persönliche Vor-Ort-Kontakt zu unseren Ziel-

gruppen. Dieser erfolgt u. a. durch die enge Betreuung seitens unserer Vertriebsmitarbeiter und auf Fachmessen. **Kraus:** Schell versteht sich darüber hinaus auch als Schulungspartner. Wir bieten schon lange Schulungen für Fachhandwerker, Planer etc. an und arbeiten kontinuierlich daran, dieses Angebot auszubauen. Die aktuellen Branchenthemen sind aufgrund unzähliger Normen und Richtlinien zunehmend komplexer geworden – da werden wir als Schulungsanbieter viel mehr gebraucht als früher. Und auch hier arbeiten wir an digitalen Angeboten. Dennoch ist die persönliche Schulung mit der Möglichkeit, Produkte live auszuprobieren, nicht wegzudenken. Möglich ist das in unserem Schulungszentrum in Olpe, aber auch in unseren mobilen Showrooms, den Schell Mobile. Kunden können die Mobile, in denen zahlreiche Schell-Lösungen verbaut sind, buchen und unsere Mitarbeiter beraten sie direkt vor Ort. Das Konzept wurde während der Corona-Pandemie entwickelt und es ist extrem gut angenommen worden – mittlerweile sind unsere Schell-Mobile europaweit unterwegs und schon jetzt für dieses Jahr nahezu ausgebucht.

Si: Das Thema Wasser- und Energiesparen spielt heute eine wichtige Rolle und ist eines Ihrer Kompetenzfelder. Doch daraus kann sich unter Umständen ein anderes Problem ergeben ...

Berghof: In der Tat! Wird zu viel Wasser gespart, kann das gefährlich für die Trinkwassergüte werden, weil die ursprünglich verbauten Rohrquerschnitte für viel höhere Wasservolumen ausgelegt wurden als heute verbraucht wer-

den. Aufgrund von Wassersparmaßnahmen fließt oft nicht genug Wasser, um den hygienisch notwendigen Wasserwechsel zu ermöglichen. Stichwort: Erhalt des bestimmungsgemäßen Betriebs.

Si: Und wie gelingt es, Wassersparen und Trinkwasserhygiene in Einklang zu bringen?

Kraus: Dazu muss man die Situation ganzheitlich betrachten: Fließt zu viel Wasser, ist das schlecht für die Umwelt und den Geldbeutel des Betreibers. Neben den Wasserkosten kommen bei Warmwasser auch die Energiekosten für die Erwärmung hinzu.

» Fließt zu wenig Wasser, gefährdet das allerdings erheblich die Trinkwasserhygiene. «

Die Lösung, die beides vereint, ist ein Wassermanagement-System. Damit kann man Stagnationsspülungen so durchführen, dass sie zum aktuellen Betrieb des Gebäudes passen und den Erhalt der Trinkwasserhygiene optimal unterstützen, ohne Wasser zu verschwenden. Führt der Facility Manager diese Spülungen hingegen händisch durch, wird dabei eine Menge Wasser verschwendet. Es ist also möglich, beide Aspekte zu vereinen. Darüber zu informieren, ist Teil unserer Beratungsleistung.

Si: Zum Megatrend Digitalisierung: Welche digitalen Lösungen erleichtern Ihren Kunden die tägliche Arbeit?

Kraus: Facility Management läuft heutzutage immer zentralisierter ab: D. h.

immer mehr Gebäude müssen von immer weniger Personen zentral gesteuert und überwacht werden. Mit SWS und unserer Cloud-Lösung Smart.SWS ist das problemlos möglich – gebäudeübergreifend, ortsunabhängig und mit wenigen Klicks. Das spart enorme personelle, zeitliche und finanzielle Ressourcen und ermöglicht z. B. auch eine viel effizientere Planung von Wartungs- und Reparatursinsätzen.

Berghof: Digitalisierung bedeutet aber auch, dass sich unsere Systeme mit übergeordneten Gebäudeleittechniksystemen verbinden lassen, die dann alle Gewerke vereinen – Elektro, Sanitär, Sicherheit, Lüftung usw. Das ist definitiv ein großes Thema und wird auch in Zukunft noch weiter an Gewicht gewinnen.

Si: Apropos Elektro: Braucht man zur Installation des Wassermanagement-Systems eigentlich zusätzlich einen Elektriker?

Kraus: Ja, für die Installation wird – zumindest in Deutschland – eine Elektrofachkraft benötigt, da das System aus einer Kombination von Sanitär- und Elektrokomponenten besteht. Insbesondere die Vernetzung, der Anschluss an den Server und mögliche Unterputzlösungen erfordern spezifisches Fachwissen in der Elektrotechnik. Obwohl Schell die Systeme so benutzerfreundlich wie möglich gestaltet, bleiben die Schnittstellen zwischen Sanitär und Elektro anspruchsvoll und müssen professionell integriert werden – mit Wasser und Strom sollte man ja bekanntlich nicht leichtfertig umgehen. Dieser Trend spiegelt sich auch in der zunehmenden Verzahnung der Gewerke wider, weshalb

eine gute Abstimmung zwischen Sanitär- und Elektrobereich essenziell ist, um die Komplexität der modernen Gebäudeautomation zu bewältigen. Viele Sanitärbetriebe bauen daher mittlerweile auch die Elektrokompetenz im Haus auf.

Si: Schell-Produkte finden sich in öffentlichen und gewerblichen Gebäuden. Inwieweit spielt der private Sektor für Schell eine Rolle?

Berghof: Im öffentlichen und gewerblichen Sanitärbereich gehört Schell zu den stärksten Marken und ist weltweit etabliert. Das sorgt dafür, dass unsere Produkte auch im privaten Bereich sehr gut ankommen. Besonders durch den wachsenden Bedarf an altersgerechtem Wohnen und Pflegeanpassungen finden die Lösungen von Schell immer häufiger ihren Weg in private Haushalte. Denn zu 80 Prozent werden die meisten pflegebedürftigen Menschen zu Hause versorgt. Im öffentlichen oder gewerblichen Sanitärraum dagegen ist das Thema Healthcare nicht neu. Daher sind unsere etablierten Lösungen aktuell sehr gefragt und wir bauen unser Produktportfolio für diesen Bereich weiter aus.

Kraus: Verbrühungs- und Verbrennungsschutz ist beispielsweise ein wichtiger Aspekt, der genauso zur Barrierefreiheit eines privaten Badezimmers beiträgt wie ein mit dem Rollstuhl unterfahrbare Waschtisch. Hier bieten wir eine Vielzahl an Produkten mit ausgeklügelter Technologie, die Sicherheit, Komfort und Autonomie im Bad erhöhen an. Bei einigen Armaturen, z. B. dem Einhebelmischer Modus EH-T oder der elektronischen Armatur Xeris E-T, ist das Thermostat

bereits in der Armatur integriert. Aber auch für die Nachrüstung bieten wir mit dem Schell Eckventil-Thermostat eine gute Lösung. Bei den Themen Legionellengefahr, sprich Trinkwasserhygiene, und Wassersparen, hat ebenfalls eine Sensibilisierung stattgefunden. Dadurch werden unsere Produktlösungen wie elektronische berührungslose Armaturen, die im öffentlichen Bereich längst Standard sind, heute tatsächlich vermehrt auch im Privatsektor eingesetzt.

Si: Zum Abschluss noch ein Blick in die nahe Zukunft: Können Sie uns schon einen Einblick in die Neuheiten auf der ISH 2025 gewähren?

Berghof: Natürlich darf ich nicht zu viel verraten, aber eines kann ich schon sagen: Effizientes Wassermanagement wird ein zentrales Thema bleiben. Wir präsentieren neue, flexible Lösungen, die nicht nur für größere Objekte, sondern auch für kleinere Anwendungen geeignet sind und außerdem die Installation für Fachhandwerker noch einfacher macht.

Darüber hinaus werden wir eine ganz neue Generation elektronischer Armaturen vorstellen.

Kraus: Ein weiterer Trend, den wir auf der ISH 2025 aufgreifen werden, ist der wachsende Bereich Healthcare. Hier geht es nicht nur um Funktionalität, sondern auch um Design und Anpassungsfähigkeit. Besucher dürfen sich also auf ein vielfältiges Angebot freuen, das nicht nur bestehende Lösungen weiterdenkt, sondern auch ganz neue Impulse setzt.

Si: Vielen Dank für das Gespräch, das wir auf der ISH gerne fortsetzen können. ■