

# „Auch 2023 bleibt für Sanitär vor der Wand herausfordernd“

**Andrea Bußmann: Digitalisierung im öffentlichen Bereich ist für Schell eine Chance**

Andrea Bußmann ist seit dem 1. Juli 2020 Mitglied der Geschäftsführung bei Schell in Olpe. Beim Sauerländer Armaturenhersteller verantwortet sie die Bereiche Vertrieb, Marketing und Produktmanagement. Im Interview mit Matthias Nüchel nimmt sie zur Situation der Sanitärindustrie allgemein sowie zur Lage bei Schell Stellung.

**Frau Bußmann, die Marktentwicklung in der Sanitärbranche hat im zweiten Halbjahr 2022 – nach allem, was zu hören ist – nachgelassen. Wie beurteilen Sie die Lage aus Ihrer Sicht?**

**Andrea Bußmann:** Ich kann nur bestätigen, was Sie gerade gesagt haben. Derzeit haben wir die Situation, dass das Heizungsgeschäft sehr stark im Fokus des Installateurs steht. Wenn man sich die aktuellen Zahlen anschaut, die gerade vom DGH veröffentlicht wurden, der den Verkauf des deutschen Großhandels an das Handwerk misst, dann sieht man ganz klar, dass sich der Bereich Heizung überproportional entwickelt. Demnach gibt es wertmäßig eine Steigerung von 12,8 Prozent, während der Sanitärbereich vor der Wand „nur“ um 3,2 Prozent wächst. Das sind jedoch wertmäßige Entwicklungen. Wenn man das preisbereinigt betrachtet, dann sprechen wir hier ganz klar von einem Rückgang des Marktes bei den Stückzahlen. Dieser Einbruch ist ab dem zweiten Halbjahr sehr massiv eingetreten. Das erste Halbjahr 2022 war noch sehr gut. Im dritten und im vierten Quartal hat sich der Nachfragerückgang jedoch verstärkt. Ich gehe davon aus, dass uns dies auch im Jahr 2023 noch ein Stück weit begleiten wird. Zumindest für das erste Quartal rechne ich nicht mit einer Erholung des Sanitärmarktes.

**Hat sich Schell ähnlich entwickelt wie der Markt? Oder sind Sie etwas besser davongekommen?**

Wir sind schon ein bisschen besser davongekommen, da wir nicht so stark im Privatbad vertreten sind, außer mit unseren Eckventilen. Anson-

sten liegt unser Hauptschwerpunkt im gewerblich öffentlichen Bereich. Und da bieten wir mit unseren elektronischen Armaturen, die auch vernetzbar sind, Produkte an, die helfen, die Trinkwasserhygiene zu erhalten. Auf diesem Markt sieht man den Nachfrage-Einbruch noch nicht ganz so stark. Was wir aber auch merken – wie der Rest der Branche – ist, dass die Auftragseingänge seit dem zweiten Halbjahr etwas zurückgehen. Wir stellen fest, dass der Großhandel seine Lagerbestände, die er zur Sicherung der Lieferfähigkeit aufgebaut hat, jetzt wieder auf Normalniveau abbaut.

**Thema Eckventile: Schell nennt sich hier Weltmarktführer. Woran messen Sie das?**

Das wurde urkundlich beurteilt – und zwar im Jahr 2018 von der IHK, die Unternehmen aus Südwestfalen entsprechend bewertet hat. Wir produzieren Eckventile seit der Geburtsstunde von Schell. In diesem Jahr sind wir 90 Jahre alt geworden und in dieser Zeit wurden über 700 Millionen Eckventile verkauft. Wir weiten unser Produktportfolio ständig aus und passen es an Kundenwünsche an. Zugleich haben wir eine sehr hohe Eigenfertigungstiefe und das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“, das immer noch ein Vorteil ist. Schließlich ist es heute eher seltener der Fall, dass ein Produkt von A bis Z am Standort Deutschland gefertigt wird.

**Sind in einem Segment, wie dem der Eckventile, eigentlich auf Dauer wirkliche Neuerungen möglich?**

Es gibt immer wieder neue Trends und Entwicklungen. Zum Beispiel müssen

zur Überprüfung der Trinkwasserqualität ständig Wasserproben entnommen werden. So haben wir vor ein paar Jahren ein Probenahme-Eckventil mit ins Portfolio aufgenommen, um Probenahmen für den Installateur einfacher zu gestalten. Zudem bieten wir Filter-Eckventile an, die schädliche Partikel zurückhalten und hochwertige Armaturen schützen. Ein wesentliches Thema ist auch die Leuchtbarkeit. Unsere Produkte sind so konzipiert, dass sie selbst nach 30 Jahren noch geöffnet und geschlossen sowie entsprechend einreguliert werden können. Auf diese Qualitätsmerkmale sind wir stolz. Insgesamt führen wir über 200 Eckventile und Geräteeckventile im Sortiment.

**Stark ist Schell ebenfalls bei den berührungslosen Armaturen. Hat sich dieses Geschäft vor allem seit Corona positiv entwickelt, weil mehr Wert auf Hygiene gelegt wird?**

Das kann ich ganz klar mit Ja beantworten. Unsere berührungslosen Armaturen werden seit dem Corona-Ausbruch im Jahr 2020 sehr stark nachgefragt. Hier teilt sich der Markt etwas. Es gibt einerseits die einfachen berührungslosen Armaturen, die man etwa in Gaststätten findet. Diese zielen in der Regel nicht ganz so stark auf Trinkwasserhygiene ab, hier steht die Nutzerhygiene im Fokus. Dank Infrarot-gesteuerter Auslösung wird das Übertragungsrisiko von Schmierinfektionen deutlich verringert. Gleichzeitig können unsere elektronischen Armaturen, entsprechend programmiert, Stagnationsspülungen automatisch durchführen, die den Erhalt der Trinkwassergüte unterstützen. Im Zuge

*Andrea Bußmann,  
Geschäftsführerin  
Marketing, Vertrieb und  
Produktmanagement bei  
Schell: Man kann zu jedem  
Zeitpunkt neue Produkte  
einführen*



vielfacher Schließungen während der Corona-Pandemie hat dies für Gebäudebetreiber immer mehr an Bedeutung gewonnen. Zur zentralen Steuerung von Stagnationsspülungen können Schell Armaturen flexibel via Funk und/oder Kabel mit dem Wassermanagement-System SWS vernetzt werden. Dadurch ist SWS nicht nur in Neubauten einsetzbar, sondern auch für Bestandsbauten geeignet.

SWS dokumentiert zudem den hygienischen Stand der Trinkwasser-Installation – ein wichtiger Vorteil für Betreiber, die damit ihrer gesetzlichen Dokumentationspflicht nachkommen können. Hygienebedingte Sanierungen lassen sich durch den Einsatz des SWS in vielen Fällen vermeiden. Dank SWS lässt sich Wassermanagement wesentlich effizienter und nachhaltiger gestalten: Stagnationsspülungen, wenn sie einmal einprogrammiert sind, laufen automatisiert – zeit- und/oder temperaturgesteuert. Der Betreiber kann den Einsatz seines Facility Managements optimieren, indem z. B. Wartungseinsätze wie Batteriewechsel sinnvoll geplant und umgesetzt werden können. Bei manueller Durchführung muss Personal abgestellt werden und es wird wesentlich mehr Wasser verbraucht. Beides verursacht deutlich höhere Kosten.

***Welche Rolle spielt beim Wassermanagement das Wassersparen?***

Wassersparen spielt eine sehr große Rolle. Elektronische Armaturen lösen nur dann aus, wenn das Wasser wirklich benötigt wird und es fließt nur so lange es gebraucht wird. Mit einer berührungslosen, elektronischen Armatur lassen sich im Vergleich zu einem herkömmlichen Einhebelmischer bis zu 70 Prozent Wasser sparen. Hochgerechnet auf sämtliche Armaturen eines Gebäudes spielt dieser Spareffekt im gewerblich-öffentlichen Bereich eine große Rolle. Eingebunden in SWS ergeben sich durch niedrigere Personalkosten und weniger Wassereinsatz weitere Einspareffekte. Beim Trinkwassermanagement bieten wir einen zusätzlichen Vorteil: Unsere Cloud-Lösung SMART.SWS ermöglicht, Daten browserbasiert überall auf der Welt abzurufen und Anpassungen vorzunehmen. Dank all dieser

Vorteile lässt sich mit SWS die Wirtschaftlichkeit einer Trinkwasser-Installation enorm erhöhen bei gleichzeitiger Reduktion der Wasserkosten.

**Über das Thema Hygiene haben wir gerade schon kurz gesprochen. Was kann ein Armaturenhersteller wie Schell dazu beitragen, die Trinkwasserhygiene weiter zu verbessern? Im Zusammenhang mit Wärmepumpen wird ja davor gewarnt, die Wassertemperatur nicht zu niedrig einzustellen.**

Wie schon gesagt, kann man mit unserem Wassermanagement-System Stagnationsspülungen automatisieren. Darüber hinaus lässt sich mit dem Schell Eckventil Comfort PT via Temperaturfühler die Wassertemperatur überprüfen, sodass Stagnationsspülungen nicht nur zeitdeterminiert, sondern auch temperaturgesteuert eingeleitet werden können. Für den Erhalt der Trinkwassergüte ist ein bestimmungsgemäßer Betrieb essentiell. Dieser kann mit SWS über Gruppenbildung mehrerer Armaturen und gleichzeitige Auslösungen von Stagnationsspülungen simuliert werden. Bei manuell durchgeführten Spülungen in einem großen Gebäude – wie etwa einem Flughafen – müsste der Facility Manager alle Armaturen zeitgleich öffnen, damit der gesamte Leitungsstrang in einer gewissen Geschwindigkeit gespült wird. Diese aus trinkwasserhygienischen Gründen geforderte Gleichzeitigkeit lässt sich mit unserem Wassermanagement-System erreichen, ohne dass dafür vor Ort Personal im Einsatz sein muss und ebenfalls ohne mehr Wasser zu verbrauchen, als nötig wäre. Wassersparen und Trinkwasserhygiene sind also kein Widerspruch, sondern mit SWS einfach realisierbar.

**Was Sie bisher erklärt haben, kann man auch unter das Thema Nachhaltigkeit fassen. Im Moment sind die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz wegen des Krieges und der Energiemangel in den Hintergrund gerückt. Ist das bei Ihren Kunden ebenfalls der Fall oder achten sie weiter stark auf Nachhaltigkeit?**

Ja, auf jeden Fall. Unsere Produkte unterstützen Nachhaltigkeit im Gebäude dadurch, dass berührungslose

Armaturen bis zu 70 Prozent Wasser einsparen. Denn Wasser läuft nur so lange, wie es benötigt wird. Auch bei unseren Eckventilen kann man die Durchflussmenge von warmem und kaltem Wasser regulieren. Wenn das Ventil optimal eingestellt ist, kann man den Wasserverbrauch bis zu 40 Prozent senken und beim Warmwasser CO<sub>2</sub>-Emissionen einsparen.

**Und wie sieht es in der Produktion aus?**

Was unsere Produktion betrifft, sind wir natürlich auch sehr nachhaltig. Wir produzieren am Standort Olpe und haben dort kurze Wege. Von Olpe aus sind es auch kurze Logistikwege zu unseren Kunden in Deutschland, unserem Hauptmarkt. Als Hauptbestandteil unserer Produkte verwenden wir Messing. Dabei geben wir die gesamten Späne in die Wiederverwertung, sodass daraus wieder Messingstangen gefertigt werden. Wir folgen dem Cradle-to-Cradle-Prinzip, indem wir Materialien, die wir eingesetzt haben, in die Wiederverwertung geben. Bei der Beleuchtung setzen wir auf energieeffiziente LED-Lösungen. Zudem haben wir unser Unternehmen vor zwei Jahren komplett auf Ökostrom umgestellt, sodass wir auch in diesem Bereich CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren.

**Ist Schell von den derzeitigen Preiserhöhungen bei Gas und Strom stark betroffen?**

Wir haben natürlich – wie alle produzierenden Unternehmen – einen hohen Einsatz an Energie und sind damit auch von den derzeitigen Preiserhöhungen der Energieversorger betroffen. Wir benötigen Gas zum Erwärmen der Messingstangen, um diese verarbeiten zu können. Und natürlich haben wir einen hohen Stromverbrauch in der gesamten Produktion. Daher haben wir schon in den vergangenen Jahren darauf geachtet, dass wir die Wärme, die durch den Produktionsprozess entsteht, zum Beispiel für die Beheizung der Hallen weiterverwenden. Wir versuchen, alle Möglichkeiten zum Energiesparen bestmöglich zu nutzen.

**Wie hat sich Schell für die Krisenzeit, die ja im Grunde mit Corona begann, aufgestellt? Haben Sie besondere Maßnahmen ergriffen, um**

**diese Zeit zu überstehen? Oder gab es vorher schon einen Krisenplan in der Schublade?**

Es gab auch vorher schon einen Krisenplan. Natürlich haben wir während der Corona-Zeit versucht, etwas unabhängiger von Zulieferern zu werden. Vorausschauend wurde eine Mehrlieferanten-Strategie aufgebaut und wegen der deutlichen Verteuerung unserer Rohstoffe eine höhere Lagerhaltung eingeführt. Darüber hinaus wurden unsere Beschaffungsprozesse optimiert. Auf diesem Weg konnten wir die eine oder andere Herausforderung kompensieren. Wir haben dabei den Vorteil, dass wir als Familienunternehmen mit unseren internen Prozessen sehr schlank aufgestellt sind. Entscheidungen können so schnell getroffen werden und wir können auf Veränderungen sehr schnell reagieren. Das ist ein Vorteil einer kleineren Organisation im Vergleich zu einem großen Betrieb.

**Wichtig in der Krise sind immer auch die Mitarbeiter. Wir haben im Moment die Konstellation, dass Betriebe einerseits Fachkräfte suchen. Andererseits sind manche Firmen nicht ausgelastet. Wieder andere bauen Arbeitsplätze ab. Wohin geht der Weg bei Schell? Halten Sie Ihre Leute auf Teufel komm raus, auch wenn es schwieriger wird?**

Wir legen sehr viel Wert auf Mitarbeiterausbildung und Mitarbeiterförderung, um die Fachkräfte dann auch zu halten. Seit Jahren bilden wir in den wichtigsten Berufen – sowohl im gewerblichen als auch im kaufmännischen Bereich – aus. Weil wir feststellen, dass es auch im Management immer schwieriger wird, geeignetes Fachpersonal zu finden, bilden wir seit diesem Jahr duale Studenten aus. Uns ist natürlich daran gelegen, Mitarbeiter langfristig zu halten. Wir haben hier einen sehr guten Job gemacht. Uns gelingt es, dass Mitarbeiter 20, 30 oder teilweise 40 Jahre bei uns arbeiten. Davon profitieren wir. Letztendlich brauchen wir einen guten Mix. Wir brauchen junge Leute, die neue Themen mit einbringen, die auch eine agile Arbeitsweise leben. Und wir brauchen die alten Hasen, die genau wissen, wie etwas funktio-





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

niert. So versuchen wir, eine gute Balance zu erreichen.

***Gerade im ländlichen Sauerland ist es für viele Unternehmen schwer, Mitarbeiter zu rekrutieren. Kommt Schell die günstige Lage am Autobahnkreuz Olpe zugute?***

Ja, wir sind gut erreichbar. Seit Dezember letzten Jahres ist aber leider die A45 bei Lüdenscheid gesperrt. Das macht speziell für unsere Recruiting-Kollegen die Arbeit schwieriger, weil der gesamte Teilbereich oberhalb von Lüdenscheid als Recruiting-Zone wegfällt. Früher betrug die Fahrzeit 15 bis 20 Minuten. Heute ist das nicht mehr fahrbar. Deshalb kommen Leute aus dieser Region nicht mehr zu uns. Das ist eine Sondersituation für Unternehmen in Olpe oder Attendorn. Wir merken, dass sich im Moment etwas verschiebt. Früher gab es Arbeitnehmer, die von Olpe nach Lüdenscheid gependelt sind. Das ist jetzt schwieriger. Diese sind jetzt für den Olper Markt offener. Umgekehrt orientieren sich jene, die auf der anderen Seite der Autobahnsperre wohnen, eher Richtung Dortmund.

***Wichtig für die Positionierung als Sanitärhersteller sind Neuheiten. Was ist 2023 von Schell zu erwarten?***

Im nächsten Jahr werden wir im Bereich Waschtisch-Armaturen neue Produkte anbieten. Und zwar werden das Einhebelmischer sein, die mit einer ThermoProtect-Kartusche ausgestattet sind und somit Verbrühungsschutz bieten. Diese Produktlösungen

werden vorrangig in Pflegeheimen oder Kindergärten benötigt. Zudem werden wir auch einen Brausethermostaat mit IsoBody-Technologie anbieten. Das bedeutet, dass das äußere Gehäuse der Duscharmatur nicht heißer als die Umgebungstemperatur wird und man sich nicht an den Oberflächen verbrennen kann. 2022 haben wir schon unsere WC-Spülkästen Montus Flow und Montus Flow H, für barrierefreie WCs, neu eingeführt. Das sind Montagemodule, die in das Wassermanagement-System SWS integriert werden können. Damit ist unser Portfolio so erweitert, dass wir Stagnationsspülungen über alle relevanten Entnahmestellen inklusive Toilette anbieten können, wie z. B. auch in der VDI 6023 Blatt 1 gefordert. Bei unseren Produkten Montus Flow und Montus Flow H wird der Kaltwasserstrang gespült. Anders als bei anderen Anbietern ist keine zusätzliche, aufwendig zu installierende, Warmwasserleitung zum WC-Spülkasten erforderlich. Denn alle Warmwasserleitungen zu Dusch-, Waschtisch- und Küchen-Armaturen können über elektronische Schell Armaturen gespült werden – selbstverständlich auch vernetzt mit SWS. Damit lässt sich ein zusätzlicher Wärmeeintrag in die Vorwandkonstruktion der Toilette und somit in die Kaltwasserinstallation vermeiden, genauso wie zusätzliche Dampf- und Tauwasserbildung im Spülkasten. Gleichzeitig spart man Energiekosten. Für uns ist es sehr wichtig, dass wir ganzheitlich denken und über unser Wassermanagement-System SWS alle

relevanten Entnahmestellen automatisiert gespült werden können. Die entsprechende Küchenarmatur haben wir schon 2021 eingeführt.

***Gibt es bei den Küchenarmaturen Neuheiten?***

Nein, wir haben unsere Küchenarmatur GRANDIS E bereits letztes Jahr eingeführt. Sie bedient Teeküchen, die oft endständig liegen, und ermöglicht damit Stagnationsspülungen an einer weiteren wichtigen Entnahmestelle.

***Könnten Sie sich vorstellen, mit Küchenarmaturen auch an Küchenstudios zu gehen?***

Nein, das ist nicht unsere Kernkompetenz. Um für die Küchenstudios ein attraktiver Küchenarmaturen-Anbieter zu sein, müssen wir eine große Produktvielfalt in verschiedenen Farben führen, inklusive Vorfensterarmaturen, Niederdruckarmaturen und Armaturen mit Geräte-Absperrventilen. Die Ausweitung des Küchenarmaturrensortimentes ist nicht angedacht.

***Ein schwieriges Thema seit Beginn von Covid sind die Messen. 2022 gab es wieder Regionalmessen. Wie waren dort Ihre Erfahrungen?***

Wir haben es sehr genossen, dass wir nach zwei Jahren Zwangspause den Neustart der Messen mitbegleiten konnten. Wir waren in Nürnberg. Die IFH war sehr gut besucht und wir konnten sehr gute Fachgespräche führen. Man hatte das Gefühl, dass sich alle darauf freuen, sich wiederzusehen und in den Dialog zu gehen. Die verschobene SHK im September in Essen ist etwas hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Es gab deutlich weniger Besucher als vor Corona. Wenn man sich die letzten zehn Jahre anschaut, gibt es bei den Regionalmessen in Summe 44 Prozent weniger Besucher. Ich glaube, dass der Messtermin nach den Sommerferien für die SHK Essen nicht optimal war. Es haben wertvolle Kunden gefehlt. Die GET Nord war sehr erfolgreich und gut besucht. Die SHK Innung Hamburg hat einen ganz tollen Job gemacht und viel Fachpublikum für den Besuch der Messe aktiviert. Die Innung hat das gelebt und das konnte man auf der Messe auch spüren.

**2023 steht die ISH an, die wegen prominenter Absagen für Schlagzeilen sorgt. Wie hält es Schell mit der ISH?**

Wir werden nicht an der ISH teilnehmen, weil wir aufgrund der Messe-Terminverschiebungen in den letzten zwei Jahren gemerkt haben, dass sich der eine Innovationszyklus, der in der Vergangenheit durch die ISH gesetzt war, aufgelöst hat. Man kann zu jedem Zeitpunkt neue Produkte einführen. Auch haben wir bei der ISH in den letzten Jahren schon festgestellt, dass die Messe durch unsere Hauptkunden – Planer, Architekten und Fachhandwerker – nicht mehr so gut besucht wurde, wie das in der Vergangenheit der Fall war. Aufgrund der Energiewende erwarten wir bei der ISH einen deutlich stärkeren Fokus auf den Bereich der Heizungsaussteller als auf den der Sanitäraussteller. Deshalb haben wir uns entschieden, nicht an der ISH teilzunehmen, sondern unsere Präsenz anderweitig auszuweiten. Wir werden weitere Schell-Mobile anschaffen, um unseren Kunden vor Ort unser Wassermanagement-System SWS live vorzustellen.

**Sie sprachen die Fachhandwerker als Kunden an. Diese sind derzeit noch immer überlastet. Was macht Schell, um dem Handwerker das Leben leichter zu machen?**

Wir führen Produkte im Portfolio, die schnell und einfach einzubauen sind. Darüber hinaus unterstützen wir den Handwerker bei der Planung von Bauvorhaben, indem wir ihm Ausstattungsangebote unterbreiten und Planer empfehlen, die darauf spezialisiert sind, die Trinkwasser-Installation

zu berechnen und Spülpläne zu erstellen. Zusätzlich bieten wir mit dem SSC Bluetooth®-Modul ein mobiles Werkzeug zur Parametrierung, mit dem Armaturen via Smartphone oder Tablet eingestellt werden können. Da eine einmal angelegte Parametrierung auf Armaturen des gleichen Typs übertragbar ist, wird der Arbeitsaufwand optimiert. Fest installiert zwischen Armatur und Stromversorgung bietet das SSC Bluetooth®-Modul weitere Vorteile. So erhält der Fachhandwerker mit einem Produkt gleich zwei Nutzungsmöglichkeiten.

**Direkte Montagehilfe durch Mitarbeiter von Schell gibt es nicht?**

Doch, wir haben Mitarbeiter, die die Inbetriebnahme des Wassermanagement-Systems SWS vornehmen. Diese können entsprechend gebucht werden, sodass der Installateur sich damit nicht beschäftigen muss. Dieser Service wird stark genutzt, weil damit eine Produkteinweisung verbunden ist. Der Facility-Manager muss ja wissen, wie die Anlage funktioniert und wie er was auswerten kann. Das bieten wir komplett aus einer Hand an.

**Der Blick nach vorn ist immer schwierig, besonders in diesen Zeiten. Was erwarten Sie gleichwohl von 2023? Wird sich der Markt erholen oder muss sich Schell auf ein komplettes Krisenjahr einstellen?**

Ich gehe davon aus, dass das Jahr 2023 für Sanitär vor der Wand herausfordernd bleiben wird, also speziell im ersten und zweiten Quartal. Danach wird sich der eine oder andere Bereich sicher wieder etwas erholen. Im öffentlichen

und halböffentlichen Bereich, auf den wir spezialisiert sind, leben wir die Digitalisierung als Zukunftsthema. Darin sehen wir auch eine Chance für unsere Unternehmensentwicklung, weil wir digitale Lösungen zum Erhalt der Trinkwassergüte anbieten – in Kombination mit unseren elektronischen Armaturen –, die den Betreibern helfen, ihrer Betreiberpflicht nachzukommen. Gleichzeitig lassen sich mit unseren Produkten Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit erhöhen, womit wir Lösungen bei zwei weiteren Trendthemen bieten.

Ab dem nächsten Jahr muss man einen Water-Safety-Plan vorlegen. Darauf sind viele Betreiber noch nicht vorbereitet. Dabei ist vieles zu beachten, wie etwa das Thema Haftung. In diesem Bereich positionieren wir uns mit unseren Lösungen und auch mit unserer Erfahrung als perfekter Partner und Berater. Aus diesem Grund blicken wir optimistisch auf das Jahr 2023.

**Im öffentlichen Bereich haben wir das Problem, dass es einerseits einen großen Sanierungsstau gibt. Andererseits hat die öffentliche Hand durch die vielen Krisenhilfen kein Geld mehr. Glauben Sie, dass der Staat dennoch wieder Geld in die Hand nimmt und investiert?**

Wir werden Investitionen brauchen. Es fehlen nach wie vor geeignete Bildungsstätten, auch Kindertagesstätten. Wegen der Zuwanderung benötigen wir deutlich mehr Einrichtungen und die dafür benötigten Investitionen müssen auch getätigt werden. Gerade bei den rechtlichen Parametern ist die öffentliche Hand sehr stark gefordert, die Trinkwasser-Richtlinien, die sie selber mit entwickelt hat, in ihren Bereichen umzusetzen. Da gibt es noch sehr viel Potenzial.

**Aber Umsatzrekorde sind im Moment nicht zu erwarten?**

Nein, definitiv nicht.

**Frau Bußmann, vielen Dank für das Gespräch! ■**

**Qualität „Made in Germany“: Armaturenhersteller Schell mit Sitz in Olpe bekennt sich zum Standort Deutschland**

