

Partner für die Infrastruktur

– von der Planung über die Umsetzung bis zur Pflege und Wartung

Interview mit Christian Rotthaus, Ingo Vogel, Melanie Khazdouzian

Die Steinzeug-Keramo GmbH, Systemanbieter für Abwasserlösungen, ist Anfang 2021 eine Partnerschaft mit der Pipelife Deutschland GmbH & Co. KG, einem führenden Hersteller von Kunststoff-Rohrsystemen, eingegangen, um im Infrastrukturbereich ein ganzheitliches und qualitativ hochwertiges Lösungsportfolio anbieten zu können. Die beiden zur Wienerberger Gruppe gehörenden Unternehmen ergänzen sich perfekt und bieten gemeinsam ein noch breiteres Produktportfolio für Abwasser, Regenwasser, Sanierung, Drainage sowie den Elektrobereich an. 3R sprach anlässlich des Zusammenschlusses von Steinzeug-Keramo und Pipelife über die Beweggründe, zukünftige Pläne und die IFAT mit Christian Rotthaus (Commercial Director), Ingo Vogel (Gesamtvertriebsleiter & Koordinator Fachhandel DE-AT-CH) und Melanie Khazdouzian (Head of international Marketing).

3R: Herr Rotthaus, die IFAT war und ist lebendiger Treffpunkt der internationalen Wasserwirtschaft. Nach 2018 ist es nun endlich wieder soweit: Die Fachwelt trifft sich Ende Mai in München zum regen Austausch. Wie haben sich die Märkte in den vergangenen Jahren entwickelt, und wie hat sich das auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Christian Rotthaus: Wenn man sich die europäischen Marktstrukturen anschaut, erkennt man zwei grundsätzliche Profile: Zum einen gibt es Länder, die durch hohe Anschluss-

grade gekennzeichnet sind. Märkte werden hier nicht über den Neubau definiert, sondern über Austausch, Reparatur und Sanierung. Zum anderen haben wir Länder, die sich sehr dynamisch entwickeln. Dies sehen wir vor allem in Osteuropa, getragen durch europäische Förderprogramme.

In den Kernmärkten von Steinzeug-Keramo – den saturierten Märkten – haben wir ein stabiles und auskömmliches Absatzniveau. Perspektivisch sind in diesen Märkten dynamische Wachstumsraten allerdings nicht mehr zu erwarten. Wenn wir also dort wachsen wollen, müssen wir das außerhalb



Christian Rotthaus,
Commercial Director



Ingo Vogel, Gesamtvertriebsleiter & Koordinator Fachhandel DE-AT-CH

unseres Kernsortimentes tun, außerhalb unserer ursprünglichen Werkstoffkompetenz. Dabei spielen zwei Themenfelder eine besondere Rolle: erstens das Thema Regenwasser und zweitens das Thema Sanierung von Großprofilen im innerstädtischen Bereich. Um dort die Wachstumsakzente von morgen zu setzen, haben wir nun die beiden selbstständigen Geschäftseinheiten „Sanierung“ und „Regenwasser“ im Unternehmen etabliert.

3R: *Beide Themenbereiche setzt man nicht unbedingt mit dem Werkstoff Steinzeug in Verbindung.*

Christian Rotthaus: Ja, das ist richtig. In diesen Gruppen spielt das Material Steinzeug eine eher untergeordnete Rolle. Die Lösungen werden aus anderen Werkstoffen hergestellt und angeboten. Uns war bewusst, dass wir über unsere unternehmensinterne Grenze hinausschauen mussten, mit welchen Werkstoffen wir uns in diesen Segmenten auf Basis der Kernkompetenz von Steinzeug-Keramo als anerkannten Abwasserspezialisten behaupten können. Es ist naheliegend, dass der Blick aus Sicht von Steinzeug-Keramo schnell auf die Unternehmensschwester Pipelife fallen musste, die über viele europäische Produktionsstandorte und über ein dichtes, umfangreiches zertifiziertes und geschlossenes Produktsortiment für diese Themen verfügt.

3R: *Und so kam es dann zur Markenablösung?*

Christian Rotthaus: Als moderner Hersteller von Produkten für die Wasserwirtschaft definieren wir uns heute nicht mehr über den Materialbezug, sondern im Sinne unserer Kunden über

die vielfältigen werkstoffübergreifenden Systemlösungen. Um diesen Aufbruch in die Zukunft nach außen sichtbar zu machen, konnten wir dies schlecht in Verbindung bringen mit unserer werkstofforientierten Traditionsmarke Steinzeug-Keramo. Da Pipelife als sehr positiv aufgeladene Marke in vielen europäischen Ländern Marktführer ist, lag die Entscheidung nahe, dass wir unsere perspektivische Entwicklung unter der Marke Pipelife führen werden. Auch wenn das zunächst für Irritationen sorgt, liegen die Argumente für diese Entscheidung auf der Hand. Nach vorne schauen statt zurück – wir wollen ein einzigartiges Unternehmensprofil für unsere Kunden entwickeln.

Der zentrale Hintergrund des Zusammenschlusses ist eine bessere Antwort auf die Fragen des Marktes zu geben, aber auch eine konsequentere Nutzung der vorhandenen Möglichkeiten aus uns selbst heraus.

Und die liegen vor allem bei Pipelife. Pipelife versteht sich im Rahmen der Infrastruktur nicht nur als Wasser-, sondern auch als Energiemanager. Es geht um die Wasser- und Gasversorgung, es geht aber auch um Starkstromtrassen und Erdkabel. Hier gibt es in der Produktpalette von Pipelife bereits so viel entwickelte Kompetenz in den Produktionsstätten Europas, die es auch für den deutschen Markt stärker zu nutzen gilt.

3R: *Wie sehen Sie den Kontakt zu Ihren Kunden, was macht ihn aus?*

Ingo Vogel: Der Servicegedanke prägt unser Handeln seit je her. Für uns ist es entscheidend, was unser Kunde braucht. Welchen Mehrwert wir ihm bieten können. Mit anderen Worten: Wir hören unseren Kunden zu. Wir verstehen uns als Dienstleister und Berater unserer Kunden. Hierfür bieten wir verschiedene Planungstools, z. B. für die Hydraulik, die Dimensionierung oder



Melanie Khazdouzian, Head of international Marketing

Statik. Unsere Kunden schätzen unserer Kompetenz, so dass wir oft schon in der Entwurfsphase zusammenkommen und auch die Planungsphase mitgestalten können.

Melanie Khazdouzian: Ich würde gerne noch ergänzen: Ein wichtiges Tool in diesem Zusammenhang ist unser Infrapedia. Dabei handelt es sich um eine zentrale Plattform, die diese digitalen Tools vereint. Neben den digitalen Werkzeugen für die Anwendungstechnik beinhaltet Infrapedia allerdings auch noch Produkt- und Servicedaten, so dass wir zukünftig u. a. BIM unterstützen können. Das ist ein wichtiger Teil unseres Dienstleistungsspektrums, den wir auf der IFAT präsentieren werden.

3R: Was verstehen Sie unter dem Begriff Systemanbieter?

Ingo Vogel: Am Beispiel Regenwasser wird es gut erkennbar. Früher war der Planungsgrundsatz, das Regenwasser vollständig abzuführen. Infolge des Klimawandels werden heute andere Maßstäbe angesetzt. Man versucht möglichst, Regenwasser vor Ort zu versickern und/oder temporär zu speichern und es dann sukzessive abzuführen. Gerade bei Starkregenereignissen, die immer häufiger auftreten, spielen Regenwasserrückhaltebecken eine wichtige Rolle. Durch eine intelligente Steuerung können diese Anlagen optimal betrieben werden. Andererseits besteht in vielen Städten die Notwendigkeit, Baumbestand und Grünanlagen in Trockenperioden zu bewässern. Hier steht das Regenwassermanagement mit der Speicherung und Nutzbarmachung des Regenwassers im Fokus. Für alle diese Fälle bieten wir Lösungen an und beraten sowohl Planer als auch Kommunen.

3R: Welchen Stellenwert hat der Aspekt Nachhaltigkeit heute in der Praxis und speziell für Ihr Unternehmen?

Christian Rotthaus: Die Sensibilität für dieses Thema setzt sich bei der öffentlichen Hand immer weiter durch. Andere Länder sind da allerdings ein Stück weiter als Deutschland. Städte wie Rotterdam schreiben beispielsweise hauptsächlich nach ökologischen Aspekten aus und vergeben auch so. Somit gibt bei der Vergabe nicht der monetäre Aspekt den Hauptausschlag. Diese Entwicklung haben wir sicher auch in Deutschland zu erwarten. Es beflügelt uns, nicht nur am Werkstoff Steinzeug festzuhalten, sondern die Produktpalette permanent weiterzuentwickeln. Denn Steinzeug ist nicht nur langlebig, sondern zu 100 % recyclefähig. Deshalb gehen wir davon aus, dass sich dieser Trend für uns positiv auswirken wird.

Ein weiteres Unternehmensziel ist die Dekarbonisierung unserer Produktion bis zum Jahr 2050. Schon heute setzen wir zu 100 % grünen Strom ein.

3R: Wie sieht es beim Kunststoff aus?

Christian Rotthaus: Auch da laufen verschiedene Entwicklungsprogramme, die dafür sorgen werden, dass wir hochwertig recyceltes Kunststoffmaterial bei der Produktion von Kunststoffprodukten verwenden. Das ist ein Megatrend. Unsere Rigolenfüllkörper – Stormbox I + II – sind eine bewährte Lösung für ein Regenwassermanagement-System unter Berücksichtigung des Boden- und Gewässerschutzes. Beide Produkte Stormbox I + II werden in der E Variante aus 100 % recyceltem PP auf der IFAT zu sehen sein. Und weitere Produkte aus recyceltem Kunststoff werden folgen. Sie sehen, dass wir das Thema Nachhaltigkeit sehr ernst nehmen.

3R: Frau Khazdouzian, was erwartet den Besucher auf Ihrem Messestand?

Melanie Khazdouzian: Im unteren, größeren Bereich des Messestandes werden unsere Produkt-Highlights ausgestellt – bei uns klassischerweise zum Anfassen. Dabei orientieren wir uns an den vier thematischen Eckfeilern des Messeauftritts: Abwassermanagement, Regenwassermanagement, Kanalsanierung und Drainage.

In der zweiten Etage finden Round-Table-Gespräche u. a. zum Thema Regenwasser statt. Zudem werden wir Fachgespräche über den Bereich Sanierung initiieren, wie z. B. über den neuen DURA.Port für die Schachtsanierung. Bei der letzten IFAT 2018 haben wir intensiv über das System.iX gesprochen. Auch das ist ein Thema, was wir im Round Table ansprechen werden mit unserem Produkt KERA.iXP. Dabei geht es u. a. um die geringen Einschubkräfte. Fachleute werden hier über ihre praktischen Erfahrungen beim Einsatz berichten. Wir werden zudem einen Fachbeitrag in Zusammenarbeit mit KasselWasser zum Thema Flüssigboden organisieren. Das ist in diesem Bereich ebenfalls etwas Besonderes.

Wir wollen somit nicht nur sagen, dass wir Lösungsanbieter und Infrastrukturmanager sind, sondern auch zeigen, dass wir die Wassermanager auf der IFAT sind. Mit den genannten Themen Abwasser, Regenwasser, Drainage und Sanierung.

3R: „Infrastrukturmanager“ ist ein interessanter Begriff. Ist das Ihr neues Selbstverständnis?

Melanie Khazdouzian: Absolut. Darum geht es uns. Wir sind Infrastrukturmanager, wir beraten unsere Kunden bei ihren Herausforderungen und Bedürfnissen und bieten die entsprechend beste Lösung kundenspezifisch und materialunabhängig an.

„Wir denken
Wasser aus
einer Hand“

3R: Welche Erwartungen haben Sie an die diesjährige IFAT, und welche Ziele haben Sie sich gesteckt?

Christian Rotthaus: Eine positive und emotional aufgeladene Grundstimmung – die Menschen können wieder zusammenkommen und sich austauschen. Wir haben uns für die IFAT im Rahmen der Systempräsentation hohe Ziele gesteckt, jedoch ist für uns die dominierende Herausforderung die Markenzusammenführung unter dem Markennamen Pipelife. Der Kunde soll nach Verlassen unseres Standes die Beweggründe nachvollziehen können und sehen, welche Vorteile sich daraus für ihn ergeben: Wir tun, was wir tun, damit die Kunden noch vernetzter, umfänglicher und besser von uns betreut werden können als bisher.

Melanie Khazdouzian: Die Infrastrukturprojekte werden immer komplexer. Es gibt zahlreiche Lösungen, Anbieter, Projekte, Produkte, Ansprechpartner und Gesetzgebungen. Wir machen das ganze Infrastrukturmanagement einfacher, indem wir einen Ansprechpartner haben, die Kompetenz im Haus und die Lösung direkt aus einer Hand anbieten können. Wenn diese Wahrnehmung zur IFAT verinnerlicht wird, haben wir unser Ziel erreicht.

3R: Frau Khazdouzian, Herr Rotthaus, Herr Vogel, vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen auf der IFAT 2022 einen erfolgreichen Start Ihrer Markenzusammenführung und viele gute Gespräche.



Infostand