

Regen- und Grauwassernutzung ist ein Thema für Installateure

Die GEP Umwelttechnik GmbH hat in den letzten Monaten personelle Veränderungen erfahren. Der Sanitär + Heizungsreport sprach mit den Verantwortlichen für Produktion und Technik, Verkauf und Marketing bei GEP, Dirk Pfitzner (Betriebsleiter) und Hartmut Wendt (Verkaufsleiter).

Report: Herr Wendt, Sie sind neu bei GEP, aber wenn man so sagen darf, ein alter Hase im SHK-Markt.

Wendt: So kann man es beschreiben. Ich bin seit 28 Jahren bei Dehoust, habe nach der Ausbildung zum Industriekaufmann meinen Fachwirt gemacht und habe bei Dehoust Nienburg nach und nach alle Abteilungen durchlaufen. Lange Zeit war ich verantwortlich für die Kalkulation und Angebote von Stahlbehältern – vom Heizöltank bis zum großen Druckbehälter. Dann als Regional-Verkaufsleiter für das gesamte Dehoust-Programm in Norddeutschland und seit 1997 verantwortlich für den Dehoust Verkauf Deutschland, Skandinavien sowie Osteuropa. Der Regenwassermarkt ist mir nicht fremd, da auch Dehoust, wenn auch nur peripher, diesen Markt immer bearbeitet hat, denn Behälterbau für alle Anwendungsgebiete ist ein zentrales Thema bei Dehoust.

Report: Wie schätzen Sie das Engagement von Dehoust bei GEP ein?

Wendt: Die grundsätzliche Entscheidung das Angebot von Dehoust auch auf Regenwassernutzung bzw. Wassermanagement zu erweitern war richtig. Wasser sparen bzw. Wasser zu nutzen, wird immer wichtiger und Regen- und Grauwassernutzung ist ein Thema für Installateure und damit auch für den 3-stufigen Vertriebsweg, dem ich persönlich bzw. die Dehoust-Gruppe schon seit Jahrzehnten verbunden bin.

Report: Herr Pfitzner, Sie sind ein Quereinsteiger. Was führte Sie zu GEP und Dehoust?

Pfitzner: Die Aufgabe hat mich gereizt. In einem Gespräch mit Herrn Wolfgang Dehoust fasste ich Vertrauen in das Unternehmen GEP – zusammen mit der Dehoust Gruppe. Klare Ausrichtungen auf den Markt, die Kompetenz im Behälterbau und die Markterfahrung aller Mitarbeiter machen mich zuversichtlich, dass wir GEP im Markt richtig positionieren können. Schon im Studium hatte ich Berührung mit der Grauwassernutzung und der Ultrafiltration. Nach meinem Abschluss als Diplom-Ingenieur war ich in der Kunststoffbranche als Anwendungstechniker und im technischen Vertrieb tätig. Nach der Erfahrung bei Großunternehmen wollte ich zurück zu einem mittelständischen Unternehmen mit eigener Produktion und eigener Entwicklung – dort kann man noch etwas bewegen.

Report: Wie war Ihr Eindruck in Eitorf?

Pfitzner: Ich fand hier eine motivierte Mannschaft vor. Die Führungsstrukturen der Vergangenheit haben einige organisatorische Lücken, die sind wir zusammen mit Herrn Dehoust am ausfüllen. Die klare Marktausrichtung und das konsequente Vorgehen im Markt von Herrn Wendt – zusammen mit den beiden Regionalleitern Herrn Schneid und Herrn Schild-



Bild 1 + 2 • Verantwortlich für Produktion und Technik, Verkauf und Marketing bei GEP, Dirk Pfitzner (Betriebsleiter) und Hartmut Wendt (Verkaufsleiter).

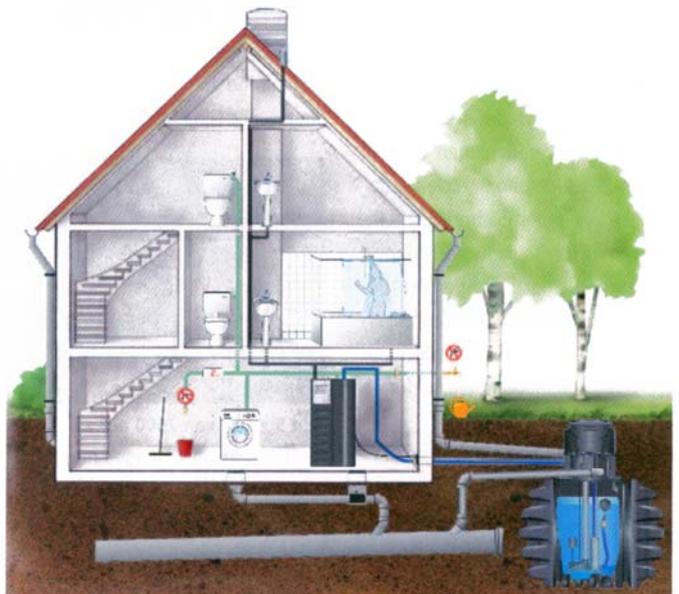


Bild 3 • Die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten für Grauwasser müssen noch mehr bekannt gemacht werden

horn – wird von den Kunden honoriert. Wir werden so den Profimarkt für die Regenwassernutzung und Grauwassernutzung weiter erschließen.

Report: Sind weitere Entwicklungen oder Verbesserungen geplant?

Pfitzner: Im Bereich der Regenwassernutzung werden wir unser Programm abrunden. Unsere Regenmanager RMC und RME sind nach letzten Produktverbesserungen in Zusammenarbeit mit den Lieferanten ausgereift. Wir reagieren sehr schnell auf Marktanforderungen. Auf der ISH 2007 werden wir ein erweitertes Programm vorstellen. In der Grauwassernutzung sind wir sehr aktiv und erfolgreich. Unsere Kleinanlage WME-4 für 4 bis 6 Personen ist im Markt eingeführt. Darüber hinaus bieten wir weitere Standardgrößen für Großanlagen an. Dieser Sonderanlagenbau hat ein viel versprechendes Start hinter sich.

Report: Was verstehen Sie unter Sonderanlagenbau?

Pfitzner: Hier bieten wir Grauwassernutzungsanlagen und Regenwassernutzungsanlagen maßgeschneidert für alle Größenordnungen an. Die enge Zusammenarbeit mit dem Behälterbau von Dehoust und die Erfahrung der GEP Industrie-Systeme helfen uns hierbei.

Report: Regenwasserprodukte werden sehr oft über Baumärkte und Baustoffhändler verkauft. Der Sanitärinstallateur kommt oft zu spät. Was macht Sie so sicher, dass Sie zusammen mit Ihren Partnern im 3-stufigen Vertriebsweg Ihren Markt finden bzw. behalten?

Wendt: Teile der Regenwassernutzung gehören sicherlich zum Tiefbau und der Sanitärinstallateur ist manchmal zu spät. Ähnliches haben wir bei Dehoust auch im Produktbereich unterirdischen Heizöltanks erlebt. Dort



Bild 4 • Auch die Feuerlöschtechnik kann in das Wassermanagement bei GEP mit einbezogen werden

haben wir das Geschäft nur mit einigen Spezialisten auf der Großhandels- und Installateurseite gemacht. Den Allrounder im SHK-Handwerk gibt es sicherlich kaum noch. Eine klare Ausrichtung und Spezialisierung des Handwerkers ist notwendig, wenn das Handwerk früh genug den Endgebraucher anspricht und sich einen Namen in Sachen Regen- und Grauwassernutzung schafft, so wird er auch den Tank verkaufen. Allerdings setzen wir unseren Fokus auf die Technik – eben das Intelligente Wassermanagement. Hier haben viele Installateure diesen Zukunftsbereich für sich entdeckt und sind bei der Vermarktung von innovativen Produkten, wie z.B. der Regen- und Grauwassernutzung sehr erfolgreich.

Auch der SHK-Großhandel nimmt das Thema sehr ernst. Bedeutende Großhandelsgruppen haben den Bereich Wassermanagement bzw. Schonung der Wasserreserven auf ihre Fahne geschrieben. Mit diesen Handelspartnern arbeiten wir sehr eng zusammen und begleiten deren Verkaufsaktivitäten. Intensive Beratung und Schulung unserer Partner im Markt ist sehr wichtig. Wir vertrauen nicht nur auf das Internet, sondern auch auf persönliche Schulungen und entsprechende Telefonberatung in unseren Werken. Selbstverständlich beraten unsere Außendienstmitarbeiter auch vor Ort.

Report: Wie kann konkret die Bearbeitung des Marktes sein?

Wendt: Grundsätzlich gilt es den Bauherren, Planer, Architekten auf das Thema Regen- und Grauwassernutzung vorzubereiten, d.h. schon bei der Grundplanung – sei es im Neubau oder bei der Sanierung – müssen 2 getrennte Rohrleitungssysteme, sowohl für das Abwasser, als auch für das Betriebswasser (Trinkwasser) gelegt werden. Entsprechende Leitungsführungen zu einem zentralen Hauswasserwerk und zu einem Ort für die Grauwassernutzungsanlage sind von Vorteil. Danach kann man entscheiden, ob man die Technik gleich kauft oder später.

Diese Informationsarbeit wird teilweise vom fbr und anderen Verbänden geleistet und natürlich auch



Bild 5 • Regenwassernutzung ist heute ein betriebssicherer Bestandteil der Haustechnik

dieses Betriebswassers in Waschmaschinen?

Pfitzner: Der Einsatz für das Wäschewaschen ist absolut empfehlenswert und spart viel kostbares Trinkwasser.

Report: Wo liegen die Vorteile der von Ihnen hergestellten Anlagen?

Pfitzner: Wir erreichen wir mit unseren Anlagen eine sehr hohe Qualität des Betriebswassers bei relativ geringem Wartungsaufwand (alle 1 bis 2 Jahre). Wir können Regenwassernutzung und Grauwassernutzung problemlos kombinieren. Die Anlagen sind steuerungstechnisch dafür bereits vorbereitet, die Komponenten sind ausgereift und können jederzeit an konkrete Bedarfsfälle angepasst werden.

Report: Mit wem arbeiten Sie auf dieser Basis zusammen?

Pfitzner: Wir setzen bei dem Grauwasserrecycling die MicroFilter vom



Bild 6 • GEP ist Handwerkermarke

durch uns. Dem Installateur muss man klar machen, dass Regenwassernutzung heute ein betriebssicherer Bestandteil der Haustechnik ist und man muss die Vorteile der Grauwassernutzung (hier wird Dusch- und Badewasser tatsächlich 2x genutzt und die Kosten für Trinkwasser und auch die Gebühren für Abwasser reduzieren sich deutlich) darlegen. Wenn der Handwerker von diesen ökonomisch und ökologisch sinnvollen Techniken überzeugt ist, kann dieser es auch seinen Kunden verständlich machen und hier sicherlich ein Zusatzgeschäft verbuchen.

Report: Herr Pfitzner, die Nutzung von Grauwasser in Waschmaschine, Toilettenspülung und zur Gartenbewässerung ist tatsächlich unproblematisch?

Pfitzner: Wir nutzen die innovative Ultrafiltration bei unserer Membran-Bio-Technologie. Die Ultrafiltration garantiert uns, dass Stoffe bis zu einer Größe von 0,05 µm zurückgehalten werden. Die Biologie baut organische Bestandteile des Grauwassers ab wodurch die Güte des Betriebswassers steigt und es damit lagerfähig wird. Im Gegensatz zu anderen bekannten Verfahren haben wir durch die Ultrafiltration tatsächlich eine physikalische Sperre, die sogar Bakterien und Viren zurückhält, so dass wir Klarwasser gemäß EU-Richtlinie 76/160/EWG für Badegewässer garantieren können.

Report: Sie sehen also tatsächlich keine Probleme hinsichtlich Einsatz

GEP aufgestellt und wo sehen Sie konkret die Chancen?

Wendt: Wie bereits gesagt, liefern wir für diesen Markt unsere Regenmanager der Typen RME/ RMC, für größere Anlagen die C-Class. Wir decken Volumenströme von 3,2 m³/h bis zu 14 m³/h ab. Diese Produkte können vom Großhändler „über den Ladentisch“ verkauft werden. Es handelt sich hier um standardisierte und stekkerfertige Produkte, ebenso wie die Grauwassernutzungsanlage WME-4 für eine Aufbereitungsleistung bis zu 300 Liter pro Tag.

Anlagen für größere Volumenströme bzw. größere Recyclingleistungen (bis über 10 m³/Tag) planen wir über unsere Projektabteilungen. Generell setzen wir auf den 3-stufigen Vertriebsweg, was sich auch durch unsere Mitgliedschaft bei der Handwerkermarke ausdrückt.

Report: Herr Pfitzner, wie ist Ihr Eindruck nach einem halben Jahr bei GEP?

Pfitzner: Ich bin überrascht von der Dynamik mit der die neue Vertriebs-

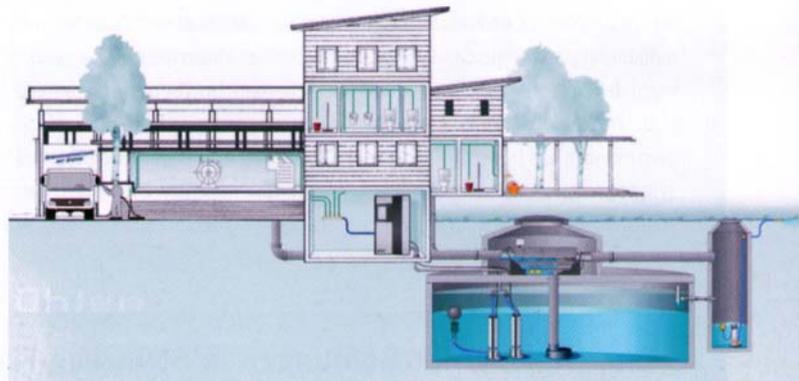


Bild 7 • GEP bietet für Großobjekte sowohl Regenwassernutzung, Grauwasserrecycling als auch Löschwassertechnik an.

System Weise ein. Hier besteht eine enge Entwicklungszusammenarbeit mit WWS. Im Behälterbau haben wir die große Erfahrung und die vielfältigen Produktionsmöglichkeiten unserer Muttergesellschaft. Die Druckerhöhungsanlagen bis zu einer gewissen Größe werden von uns in Eitorf hergestellt. Weiterhin nutzen wir die Erfahrung unserer Tochtergesellschaft GEP Industriesysteme Zwönitz im Bereich der Druckerhöhungsanlagen.

Report: Nochmals zurück zu dem klassischen SHK-Markt bzw. Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser und kleinere Objekte. Wie sind Sie hier als

mannschaft zusammen mit den erfahrenen Handelsvertretungen und Mitarbeitern das Thema angeht. Es wurden marketingmäßig wichtige Akzente gesetzt.

Wir werden von der Technik her alles tun, um sichere Produkte für unsere Partner zu liefern. Wir wissen, dass wir im Moment von der Regenwassernutzung leben müssen, auch wenn wir zukünftig einen großen Teil unseres Umsatzes mit Grauwassernutzung machen werden.

Mehr Informationen zum Produktprogramm von GEP:

