

PRESSEINFORMATION

«Round table» Experten-Interview zur ersten Leitmesse für Wasser, Abwasser und Gas in Zürich 2021

«Diese Bündelung von Informationen und Kontakten wird nur hier geboten.»

An der ersten Ausgabe der «AQUA Suisse 2021» vom 17. - 18. November 2021 in Zürich zeigen führende Anbieter aus dem Bereich Wasser-, Gas- und Ventiltechnologie den neuesten Stand der Technik und stellen moderne Anwendungen und Lösungen für Industrie und Kommunen in den Mittelpunkt. Anlässlich des «AQUA Suisse 2021 Round tables» diskutierten in Zürich fünf Experten über aktuelle Themen und Herausforderungen, welche die Branche bewegen. Manfred Ilg, Geschäftsführer/CEO der HAWLE Armaturen AG, im Interview.

Muttenz/Zürich, 06.08.2021

Wo steht die Branche aktuell?

Manfred Ilg: Die Branche Gas-, Wasser und Abwasser ist seit vielen Jahren geprägt von einer grossen Stabilität. Auch Einflüsse aus der Politik, dem Gesundheitswesen und der Wirtschaft sind und waren massgeblich für die Stabilität in unserer Branche verantwortlich. Hawle ist aber auch im letzten Jahr mit der neuen Situation, die sich aus der Pandemie ergeben hat, sehr gut zurechtgekommen. Wir hoffen natürlich, dass sich dies nicht mehr wiederholt.

Welche Perspektiven und Unternehmens-Ziele haben Sie für 2022?

Die Unterstützung und die Erarbeitung von Lösungen bei der täglichen Arbeit gemeinsam mit unseren Kunden ist ein Ziel, welches für uns eine grosse Herausforderung darstellt. Der Weg über Internetplattformen wird sicher noch weiterwachsen und wird auch von unserer Seite weiter verstärkt werden. Jedoch ist es auch weiterhin sehr wichtig die persönlichen und telefonischen Kontakte in unserer Branche zu vertiefen.

Welche Neuheiten, Trends und neue Technologien beschäftigen Ihr Unternehmen bzw. Ihre Kunden?

Gerade die Bereiche Digitalisierung und Vernetzung werden weiterhin von uns verstärkt. Hier werden Spezialisten von uns eingesetzt, die noch weitere Bereiche zur Unterstützung unserer Kunden entwickeln. Wir gehen zum Beispiel in Richtung Virtualisierung und bieten neue Techniken an, wodurch Informationen direkt von einem Hydranten an den zuständigen technischen Leiter weitergeleitet werden. Dieser kann dann sofort erkennen, wenn Manipulation, ein Verkehrsunfall oder ein Defekt vorliegt und kann die notwendigen Massnahmen einleiten. Diese Vernetzungen verbessern wir weiter.

Mit dem Einsatz von Sensoren kann z.B. auch ein nicht gewünschter Zugang in gesicherte Bereiche an eine App gemeldet werden. Wir machen ausserdem Messungen an Türen, diese werden nach einer gewisser Anzahl an Öffnungen automatisch desinfiziert. Diese Information wird direkt an den bei uns zuständigen Kollegen weitergeleitet. Mit der gleichen Technologie werden die Feuchtigkeit oder der CO₂ Wert gemessen.

Wo liegen die Herausforderungen?

Wir versuchen alle Informationen und Daten über eine gemeinsame Plattform zu visualisieren. Einfach wird dies nicht sein, ist aber zukünftig notwendig. In unserer Produktion arbeiten wir schon heute mit Industrie 4.0 und vernetzen unsere Roboter mit unseren Maschinen. Der Wunsch ist, dies weiter auszubauen.

Entwickeln Sie auch etwas mit Kunden zusammen im Sinne von «Co-Creation»?

Wir haben gemeinsam mit Kunden einen Hydranten konstruiert. Das Design wurde durch den Kunden festgelegt. Dies ist uns gut gelungen. Bei der Digitalisierung konnten wir nur wenige Kunden aktivieren. Im Servicebereich arbeiten wir jedoch nur noch digital. Unsere Kunden sind aber gewohnt, dass wir die Daten zusätzlich ausdrucken und in Ordnern übergeben. Hingegen ist in der Industrie der Weg der Digitalisierung schon eingeschlagen worden.

Digitalisierung vs. persönlicher Verkauf. Wo ergeben sich neue Geschäftsmodelle?

Der persönliche Kontakt wird weiterhin nicht nur notwendig sein, sondern gerade auch bei Problembesprechungen schnelle Ergebnisse erbringen. Versenden von Anfragen mit zusätzlich gewünschten Problemlösungen werden dies nicht ersetzen können. Der persönliche Kontakt führt in der Regel auch zu schnellen Ergebnissen. Eine unserer Stärken ist die zusätzlich von uns gebotene Dienstleistung zu jedem Produkt. Darüber hinaus bietet Hawle Kunden- und Mitarbeiterschulungen in unserem Haus oder beim Kunden an.

«Werterhaltung der Netze» bzw. Wasserversorgung und Abwassernetz: Wo liegen die Herausforderungen?

Sicher ist der Werterhaltung ein wichtiger Punkt für unsere Städte und Kommunen. Die Ver- und Entsorgungspflicht ist eine grosse Aufgabe gegenüber unseren Bürgern. Städte und Kommunen sind keine am Aktienmarkt geführte Industrieunternehmen, welche nur über Erträge oder Gewinne gesteuert sind. Der dafür notwendige finanzielle Rahmen muss und soll regelmässig bewertet und freigestellt werden. Im Moment wird dies regelmässig sichergestellt, da auch die dafür notwendigen Mittel zur Verfügung gestellt werden können.

Welche aktuellen Herausforderungen am (Schweizer) Markt sehen Sie?

Es gibt sicher zwei Bereiche, die man ansprechen soll und muss. Zum einen sollten wir weiter unseren Markt mit Produkten aus der Schweiz oder unseren Nachbarländern absichern. Ein günstiger Preis kann nicht gewährleisten, dass unsere Netze noch in 50 Jahren funktionsfähig und sicher sind. Dazu fällt mir dieses Zitat von Hans Böck (31.12.1951 in Baden bei Wien) ein: «Die Erinnerung an schlechte Qualität währt länger als die kurze Freude am niedrigen Preis!».

Der andere Bereich ist der Punkt Privatisierung. Aus Erfahrungen bei unseren Nachbarn, hier besonders am Beispiel der Berliner Wasserwerke, können wir diese Problematik erkennen; die Einnahmen durch den Verkauf des Berliner Wasserwerks waren wesentlich geringer als der Preis beim Rückkauf. Dazu kamen die abgeflossenen Einnahmen und die fehlenden Investitionen, die kurzfristig nachgeholt werden mussten. In Summe war dies ein erheblicher Verlust und die

Versorgungssicherheit war durch den Käufer nicht gewährleistet und wurde von den Bürgern sehr kritisch gesehen.

Wie steht es aus Ihrer Sicht um die «Wasserhygiene»/«Sauberes Trinkwasser»? Welche Chancen & Risiken gibt es aktuell?

Gerade das Thema Pestizide ist ein sehr wichtiges Thema. Pestizide belasten das Grundwasser, Amphibien, Insekten und Vögel. Ausserdem wird das Grundwasser durch Mikroplastik belastet, das durch Verpackungen, Hygieneartikel, Kosmetikartikel usw. über das Abwasser in das Grundwasser kommt. Teilweise müssen die Kläranlagen hierfür nachgerüstet werden, um das Grundwasser zu säubern und abzusichern. Es ist für alle sehr wichtig, weiterhin hochwertiges Trinkwasser zu einem bezahlbaren Preis zu liefern.

Wie könnte man diese Situation ändern?

Sicher wäre es gut, wenn die Hersteller der Pestizide und der Mikroplastikzusätze ihre Kunden über diese Zusätze informieren würden. Der erhöhte Aufwand in den Kläranlagen sollte auch durch die Verursacher übernommen werden. Man würde dadurch erreichen, dass die Hersteller schnellstmöglich Alternativen entwickeln.

Welche Herausforderungen stellen sich aktuell bei Zertifizierungen/EU-Richtlinien?

Schon in der Vergangenheit haben SVGW (CH), ÖVGW (A) und DVGW (D) zusammengearbeitet. Über die gemeinsam festgelegten Werte wurden diese dann bei der Entwicklung der CER Richtlinien (bit.ly/3C6TBKT) als Basis benutzt. Die hohen Anforderungen der D-A-CH Verbände sind dadurch auch in Europa als Grundlagen eingesetzt worden.

Wie gehen Sie das Thema Nachwuchsförderung an?

Für die weitere Zukunft ist es wichtig einen Ausbildungsweg als Lehrberuf für den Wasserversorgungstechniker zu erarbeiten. Dieser sollte vom Monteur bis zum Brunnenmeister mit den notwendigen Ausbildungswegen festgelegt werden. Ein Ausbildungsmodul für den Brunnenmeister ist verabschiedet. Dass dieses mindestens über drei Jahre geht, ist eine klare Verbesserung. Wir können dies nur für die Zukunft der Nachwuchsförderung begrüssen.

Was bedeutet für Ihr Unternehmen ein starkes Netzwerk über die Branchen hinaus zu unterhalten und zu leben?

Sicher ist der Branche klar geworden, dass man heutzutage nicht mehr mit Scheuklappen seinen Bereich sehen darf. Ein Netzwerk aufzubauen, welches nur den IT-Bereich und die Digitalisierung sieht, reicht nicht aus. Auch für die Weiterentwicklung neuer und innovativer Produkte ist ein Konsens mit Herstellern aus anderen Bereichen wichtig. Dies hat sich schon in der Vergangenheit bewährt und hat durch viele neue Technologien dazu geführt, dass man klassische Produkte erheblich verbessern konnte.

Was bedeutet der zentrale Branchenevent mit dem neuen Messeformat «AQUA» zusammen mit der «Pumps & Valves» und der «maintenance Schweiz» für ihr Unternehmen und die Branche?

Neben der gut gewählten Ausstellung ist es wichtig, höchst informative Vorträge für die Besucher und Fachleute anzubieten. Auf dieser Fachmesse treten zudem auch die Verbände der Branche mit eigenen Messeständen auf. Die Grösse der Messe wird den Besuchern eine hochwertige aber kompakte Ausstellung bieten. Wir sind uns heute schon sicher, dass unsere Kunden und Besucher dieses Konzept begrüßen werden.

Wie gestalten wir alle die Messe der Zukunft?

Nicht nur die gestandenen Fachleute werden uns ein interessantes Feedback geben. Auch die Fachleute der Zukunft - von den Schulen und den Universtitäten - werden mit uns in Kontakt kommen. Gerade die jungen Leute werden mit dem Thema «Digitalisierung» an uns herantreten und hier *die* Zukunft sehen. Es ist zu erwarten, dass wir durch diese vielen Informationen ein nachhaltiges Konzept für die Zukunft bekommen werden.

Warum darf man diesen Event als Besucher und Aussteller keinesfalls verpassen?

Nicht nur die Hersteller werden hierin Vorteile für sich erkennen, auch die Besucher werden sehr schnell feststellen, dass diese Bündelung von Informationen und Kontakten sonst nirgends anders geboten wird. Wir wünschen allen Teilnehmenden eine gute Veranstaltung!

- ENDE - (9`311 Zeichen)

Zitate

«Der persönliche Kontakt führt in der Regel auch zu schnellen Ergebnissen.»

«Es ist zu erwarten, dass wir durch diese vielen Informationen ein nachhaltiges Konzept für die Zukunft bekommen werden.»

«Ein günstiger Preis kann nicht gewährleisten, dass unsere Netze noch in 50 Jahren funktionsfähig und sicher sind.»

«Die Werterhaltung ist ein wichtiger Punkt für unsere Städte und Kommunen.»

Allgemeine Infos zum neuen Termin

Wir freuen uns, die Branche wieder live zu erleben. Der 3-Phasenplan des Bundesrates ermöglicht es uns, die Wirtschaft gemeinsam anzustossen. Mit dem Modell des BAG und des Bundesrates können wir voller Zuversicht, einer Öffnung unserer Messen am 17. und 18. November, entgegensehen. Der rege Austausch mit unseren Partnern und Besuchern hat uns auch bestätigt, dass die Industrie positiv auf die Öffnung im November blickt und sich darauf freut, wieder persönlich in Kontakt mit allen Marktteilnehmenden zu treten.

Ausgefeiltes Schutzkonzept

Alle Easyfairs Messen haben ein international erprobtes und anerkanntes Schutzkonzept. Dieses wird von uns dynamisch an die Massnahmen der Schweiz angepasst. Hierzu sind wir im ständigen Kontakt mit den zuständigen Behörden des BAG. Zusätzlich durchlaufen unsere Messen einen ständigen Zertifizierungsprozess, um die Schutzmassnahmen zu überprüfen und zu gewährleisten.

Seien Sie am wichtigsten Branchentreffpunkt mit Sicherheit dabei!

Trotz allen digitalen Trends kommt AQUA Suisse 2021 der persönliche Austausch trotz verschärfter Corona-Situation nicht zu kurz. Denn mit dem umfangreichen [Sicherheitskonzept](#) liegt der sicheren Durchführung für alle Beteiligten nichts im Weg. Die AQUA Suisse 2021 wird damit ein dem Anspruch von Easyfairs gerecht, alle Aspekte für ein zeitgemässes Messeformat abzudecken - mit Sicherheit! Leisten auch Sie Ihren eigenen Beitrag und runden Sie als Aussteller oder Besucher den wichtigsten Branchentreffpunkt ab, der Sie und die Branche weiterbringt. Sichern Sie sich noch heute Ihren kostenlosen Messeintritt mit dem Gutschein-Code «2513» auf der Website und profitieren Sie mit einem Eintrittsticket gleich von drei Branchenevents, mit der «maintenance Schweiz» und der «PUMPS & VALVES Zürich» 2021 in vier Hallen an der Messe Zürich.

www.pumps-valves.ch

www.aqua-suisse-zuerich.ch

www.maintenance-schweiz.ch

Informationen über Easyfairs

Easyfairs organisiert und veranstaltet Events, die Communities unter dem Motto „Visit the future“ zusammenbringen.

Wir organisieren derzeit 200 Events in 14 Ländern (Algerien, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz und Großbritannien) und betreiben 8 eigene Messegelände in Belgien, den Niederlanden und Schweden (Antwerpen, Gent, Mechelen-Brüssel Nord, Namur, Gorinchem, Hardenberg, Malmö und Stockholm).

In der D-A-CH-Region organisiert Easyfairs u.a. die all about automation, die automation & electronics, AQUA Suisse, die EMPACK, die FMB, die LOGISTICS & AUTOMATION, die LOGISTICS & DISTRIBUTION, die maintenance, die PUMPS & VALVES, die RECYCLING-TECHNIK und die SOLIDS.

Unser Ziel ist es, das Geschäftsleben unserer Kunden zu vereinfachen und den Return on Investment für professionelle Communities durch unsere All-in-Formate, fortschrittliche Technologien und einen kundenzentrierten Ansatz zu erhöhen.

Unsere digitalen Formate und Initiativen bieten unseren Communities hervorragende Möglichkeiten, sich effektiv zu vernetzen und das ganze Jahr über Geschäfte zu machen. Wir hören auf unsere Communities, um überzeugende Online-Formate zu schaffen, die zu ihren sich ständig weiterentwickelnden Bedürfnissen passen.

Die Easyfairs Gruppe beschäftigt 600 hochengagierte Talente, setzt die besten Marketing- und Technologie-Tools ein und entwickelt Marken mit einer starken Anziehungskraft für unsere Stakeholder.

Im Jahr 2018 wurde Easyfairs zum belgischen "Entrepreneur of the Year®" ernannt und erhielt die Auszeichnung als "Best Managed Company" und "Great Place to Work" von Deloitte. Im Jahr 2021 verlieh Deloitte Easyfairs zum dritten Mal in Folge den Status "Best Managed Company".

In der Liste der weltweit führenden Messegesellschaften liegt das Unternehmen auf Platz 17.

„Visit the future“ gemeinsam mit Easyfairs und erfahren Sie mehr auf www.easyfairs.com

- ENDE -

Kontakt Easyfairs Switzerland

Winnie Koch
Event Content Manager
St. Jakobs-Strasse 170a
CH-4132 Muttenz
+41 (0)61 228 10 08
winnie.koch@easyfairs.com

Kontakt INOVERIS

Markus Frutig
Geschäftsführer INOVERIS
Bernstrasse 55
CH-8952 Schlieren
+41 (0)44 552 43 00
m.frutig@inoveris.ch