

SYR: Mit neuen Produkten Mehrwerte generieren

„Trinkwasser mit Rosenduft“



Die SYR Hans Sasserath & Co. KG ist für Armaturen zur Regelung und Sicherung in der Trinkwasser- und Heizungsinstallation bekannt. Im Februar präsentierte sich das Korschenbroicher Unternehmen der Fachpresse mit besonders durchdachten Systemarmaturen und einem klaren Bekenntnis zum Standort Deutschland.

SYR-Geschäftsführer Willi Hecking (links)

in der Denkfabrik von Konstruktionsleiter Ralf Noeske:

„Die Entwicklungsgeschwindigkeit hat durch EDV-Werkzeuge in den letzten Jahren rasant zugenommen. Was früher Monate brauchte, dauert heute nur noch wenige Tage.“

Rund neun Tonnen Armaturen verlassen täglich den Stammsitz der SYR Hans Sasserath & Co. KG aus Korschenbroich in die ganze Welt, wenngleich die meisten Armaturen heute noch in Deutschland montiert werden. Und hier sind die durchdachten Lösungen besonders beliebt: Bei der letzten Querschiesser-Studie wurde SYR vom SHK-Fachhandwerk in vielen Bereichen als bester Hersteller eingestuft. Insgesamt rangiert man in den Produktsegmenten „Wasseraufbereitung“ und „Hausanschlussarmaturen“ auf Platz 2. Beim Reklamationsverhalten, Lieferservice, Vertriebswegtreue und Vertrauenswürdigkeit belegte man im Bereich „Wasseraufbereitung“ sogar Platz 1.

Filter für jeden Bedarf

Zu den bekanntesten Entwicklungen von SYR zählt die 1988 in den Markt eingeführte Druckminderer-Filterkombination DRUFI, durch die das Unternehmen den Einstieg in die Filtertechnik fand. Dieser wurde begünstigt durch das Inkrafttreten der DIN 1988, die die Installation von Filtern in der Hauseingangsanlage zur Pflicht machte.

SYR hat mit der Integration des Druckminderers in den Wasserfilter den Markt maßgeblich geprägt: Heute werden in Deutschland jährlich rund 500 000 Filtereinheiten verkauft, wovon ca. 63 % Rückspülfilter mit Druckminderer sind. Der SYR-Anteil über alle Typen liegt bei etwa 25 bis 30 %. Eine Besonderheit der DRUFI-Rückspülfiltervarianten: Sie arbeiten halbautomatisch und können jederzeit zu Vollautomaten aufgerüstet werden.

Parallel zu den DRUFI-Modellen fertigt SYR neuerdings auch eine Filterserie speziell für Ein- bis Zweifamilienhäuser: Die mit manuellen Rück-

spülfiltern ausgerüsteten Druckminderer/Filterkombinationen der Serie DUO werden mit voll drehbarem Anschlussflansch in den Größen DN 20 und DN 25 geliefert und können sowohl senkrecht als auch waagrecht montiert werden.

Weitere intelligente SYR-Produkte sind das Kalkschutzgerät MultiSafe mit elektrodynamischer Wasserbehandlung und integriertem Leckageschutz, die UV-Behandlungsanlage Aquada, der Energypoint zur Aufbereitung, Kühlung und Sauerstoffanreicherung von Trinkwasser zu Tafelwasser, das SicherheitsCenter zur normgerechten Montage von Trinkwassererwärmern sowie das HeizungsCenter zum Entgasen, Filtern und zum automatischen Be- und Nachfüllen von Heizungskreisläufen.

RESI: Die Zukunft der Installation

Vor zwei Jahren hatte SYR das Regel- und Sicherheitszentrum RESI mit dem Slogan „die komplette Hausinstallation auf einem Quadratmeter“ vorgestellt und damit dem eigenen Streben, möglichst viele grundsätzlich erforderliche Funktionen

in einem Gerät zusammenzufassen, die bisherige Krone aufgesetzt. Basis der am Markt einzigartigen Zentrale ist dabei das SYR-Systemprogramm, so dass in den Handwerksbetrieben für die einzelnen Bestandteile bereits viel Wartungs-Know-how vorhanden ist. In der „Vollversion“ deckt ein RESI ab:

- Normgerechter Anschluss und automatische Befüllung der Heizung
- Filterung und automatische Rückspülung und Reinigung des Filters
- Schutz gegen mögliche Leckagen
- Frostschutzüberwachung für den Gartenstrang
- keine Luft im Heizungssystem
- Fernbedienung und Wartungsanzeige
- optional sind ein elektrodynamischer Verkalkungsschutz sowie weitere Sensoren zur erweiterten Leckageüberwachung

Der Anschluss an die „Außenwelt“ ist dagegen Installationsalltag: Eine Trinkwasserzuleitung, vier Abgänge für Heizung, Garten, Kalt- und Warmwasser. Und ein Abwasseranschluss für die Rückspülung des Filters und zur automatischen Strangentleerung. Zwischenzeitlich wurde das RESI ausgiebigen Feldtests unterzogen. Dabei hat sich vor allem der Leckageschutz als besonders wertvoll für den Endverbraucher erwiesen. Er detektiert Wasserverluste von bis zu 3 l/h, was selbst Lochfraß im Vorfeld aufdecken kann. Wesentlich häufiger wurden allerdings bisher unbekannte Leckagen an WC-Spülungen auf-



Peter Gormanns mit einem DRUFI: „Einzigartig ist die Möglichkeit, die halbautomatischen rückspülbaren DRUFIs zu einem Vollautomaten aufzurüsten.“

gedeckt, die sich schnell über ein Jahr zu mehreren 100 Euro Wasserkosten addiert hätten.

Peter Gormanns, Leiter für Marketing und Vertrieb: „Mit dem RESI zeigen wir Planern, Handel und Handwerk was heute schon möglich ist und in 10 bis 15 Jahren Standard sein wird.“ Die RESI-Serienproduktion hat bereits begonnen. Bis 2008 soll eine Stückzahl von mindestens 1200 jährlich erreicht werden.

Wachstum aus eigener Kraft

2005 erwirtschaftete SYR mit 260 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von rund 53 Mio. Euro, mit einem Exportanteil von 40 %. Im Ausland wuchs SYR um fast 7 %, in Deutschland verbuchte man „ein bescheiden positives Wachstum“. 2006 will SYR zwischen 8 und 12 % wachsen.

Auch wenn Mitte 2006 nach Korschenbroich und Südafrika eine dritte Fertigungsstätte in Polen eröffnet wird, steht der Standort Deutschland nicht zur Diskussion. „Der Aufbau einer Fertigung in Polen hat nichts mit einer Verlagerung ins Ausland zu tun, sondern ist eine neue Produktion in einem schnell wachsenden Markt. Hier wird nichts für Deutschland produziert. Was wir in Deutschland verkaufen, werden wir auch hier fertigen“, so SYR-



*Regel- und Sicherheitszentrum RESI ohne Abdeckung:
„Die komplette Hausinstallation auf einem Quadratmeter.“*

Geschäftsführer Willi Hecking. Trotz Automatisierung und Konjunkturdelle wurde bei SYR die Mitarbeiterzahl in den letzten Jahren erhöht.

Wachstum durch Firmenzukäufe gehört bei SYR aber nicht zum Kalkül. Hecking: „Als Familienunternehmen, haben wir nicht den Wachstumsdruck anderer Konstellationen und können aus eigener Kraft nachhaltig und mit langfristiger Strategie wachsen. An Akquisitionen denken wir nicht. Und wer bei uns anklopft, hört: Wir haben so viel

Spaß an Armaturen, dass ein Verkauf für uns nicht infrage kommt.“ Neben dem kontinuierlich steigenden Auslandsgeschäft, sieht Hecking auch in Deutschland gute Wachstumspotenziale durch Armaturen mit neuem Nutzen und Mehrwert.

Blick in die Zukunft(?)

Allerdings könnte in den nächsten Jahr(zehnt)en auch die Wasserliberalisierung außerhalb von Deutschland ein großes Thema werden. Dadurch würde vermutlich langfristig die zentrale Wasseraufbereitung zur Kostenreduzierung vereinfacht und erst dezentral die als Trinkwasser verwendete Menge auf die erforderliche Qualität aufbereitet. Hecking: „Schon heute dominiert in vielen Ländern die Sedimentfiltration mit nachträglicher chemischer Behandlung. Das Wasser macht zwar nicht krank, schmeckt aber nach Swimmingpool.“

Mit der persönlichen Sorge für die Trinkwasserqualität könnten völlig neue Märkte für „Trinkwasserkomfort“ entstehen. Hecking: „Schon heute haben wir Anfragen, ob wir dem Trinkwasser Rosenduft zumischen können. Heute haben wir Duschen mit Farbeffekten – warum nicht morgen auch mit Waldmeistergeschmack?“ ■ JV

www.syr.de