



Joachim Schulte,  
Geschäftsführer HSK  
Duschkabinenbau.

**Si** INTERVIEW | HSK Duschkabinenbau

## » DIE DUSCHKE IST DER ZENTRALE PUNKT IM BAD «

Der Sauerländer Duschspezialist HSK Duschkabinenbau feiert 2023 sein 30-jähriges Bestehen. Die *Si* nahm das Jubiläum zum Anlass, mit Geschäftsführer Joachim Schulte über Historie und Zukunftspläne des Traditionsunternehmens zu sprechen.

**Si:** Herr Schulte, zunächst einmal herzliche Glückwünsche zu 30 erfolgreichen Jahren. Gibt es spezielle Pläne für das Jubiläumsjahr?

**Schulte:** Wir hatten ursprünglich ein großes Familienfest mit 2.000 Leuten hier an unserem Standort im Sauerland geplant. Das mussten wir leider aus familiären Gründen absagen, werden es aber im nächsten Jahr auf jeden Fall nachholen. Für unsere Kunden haben wir außerdem eine Kampagne gestartet, um Danke zu sagen für die vielen Jahre der erfolgreichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Offen gestanden wollten wir zu diesem Anlass aber eher weg vom Produkt gehen und sind so bei unserer Kampagne „Seit 30 Jahren erfrischend anders, hier stimmen Konzept, Preis und Qualität“ gelandet. Wir sind ja in vielen Ländern erfolgreich unterwegs, darunter Österreich, Holland, aber auch Frankreich und England. Unser Hauptmarkt ist al-

lerdings Deutschland, und hier haben wir mehreren tausend guten Kunden unter diesem Motto eine schön gestaltete Präsentkiste zukommen lassen, um uns auf diese Weise für die jahrelange hervorragende Zusammenarbeit erkenntlich zu zeigen.

**Si:** Auf welchen Produkten liegt bei HSK aktuell der Fokus?

**Schulte:** Wir haben ja einige neue Dinge schon zur ISH in Frankfurt präsentiert, vorrangig natürlich für den Bereich der Duschkabine. Auch unsere RenoDeco-Wandverkleidungen spielen bei uns derzeit eine große Rolle.

Die ISH war auch das erste Mal, dass wir uns auf einer Messe für eine Komplettausstattung rund um die Dusche aufgestellt haben. Bisher lag der Fokus da schon ganz klar auf den Duschkabinen, und das wollten wir diesmal ein bisschen ausweiten. Unsere hochwertigen RenoDeco-Wandverkleidungssysteme haben dabei eine schöne, geschmackvolle Klammer geboten, um auch unsere anderen Produktbereiche wie beispielsweise Heizkörper und Spiegelschränke gut in Szene zu setzen. Die Idee dabei war es, moderne, gestalterische Milieus zu zeigen und nicht nur eine Anreihung von tollen Produkten zu präsentieren.

Dann wären da natürlich auch die neuen AquaXPro-Shower-Sets, vor allem mit

der Farbe Gunmetal gebürstet, mit denen wir in der Form einzigartig sind am Markt. Und da wir das Thema Kampagnen schon angeschnitten haben: Auch hier werden wir im Herbst nochmal dezidiert für die Serie AquaXPro aktiv werden. Für die Shower-Sets konnten wir einige Designpreise gewinnen und können damit durchaus auch bei den renommierten Armaturenherstellern mitspielen.

Wir verzichten also bewusst darauf, lediglich eine mit „30 Jahren“ gebrandete Jubiläumsversion eines Produktes anzubieten, nur weil wir nunmal 30 werden, sondern versuchen stattdessen, wie wir es schon immer getan haben, einfach gute Produkte zu entwickeln, die draußen am Markt ankommen, die gebraucht werden und mit denen das Handwerk Geld verdienen kann. Und das mit unseren langjährigen sowie neuen Mitarbeitern, die aus unserer Sicht den großen Unterschied machen. Gut ausgebildet, kompetent und zuvorkommend.

Was wir auf der Messe ebenfalls gezeigt haben, war unsere neue Duschkabinenserie Exklusiv 2.0, ein Remake einer unserer Erfolgsserien, die wir schon sehr lange im Programm haben. Und obwohl dieses Modell in seiner Ursprungsform schon fast 30 Jahre auf dem Markt ist, haben wir auch hier einige Designpreise gewinnen können – unter anderem auch



Das moderne HSK-Duschcabinebau-Firmengebäude am Standort in Olsberg im Sauerland.



Das verlässliche HSK-Messeteam auf der diesjährigen ISH in Frankfurt am Main.

den *Si* Best of SHK Award. Aktuell bieten wir die Serie mit einer Lieferzeit von sieben Tagen an.

**Si:** *Die Geschichte Ihres Unternehmens ist geprägt von mutigen Entscheidungen. So haben Sie sich als eines der ersten Unternehmen für den zweistufigen Vertriebsweg entschieden ...*

**Schulte:** Das stimmt, wir sind damals als eines der ersten Unternehmen nicht den Weg zum Großhandel, sondern stattdessen direkt zum Installateur gegangen. Der hatte dadurch zum einen die Möglichkeit, an attraktivere Verkaufspreise zu kommen und wieder Geld mit dem Produktverkauf zu verdienen. Das war aber nicht unser alleiniger Hauptbeweggrund.

**» Ein wichtiger Aspekt für uns war dabei, dass wir beobachten konnten, wie sich das Bad und der Duschcabinebereich hin zu mehr Individualität entwickelt hat. «**

Der Großhandel hatte damals mit Sicherheit seine Berechtigung, da er schnell die Warenverfügbarkeit realisieren konnte. Nur ging der Trend einfach hin zu mehr individuellen Lösungen, und das konnten wir auf dem zweistufigen Weg durch den direkten, persönlichen Kontakt von Fachmann zu Fachmann schneller realisieren. Mit dieser Zielsetzung haben wir auch unseren

Dienstleistungs-Service ausgebaut. Von den klassischen Duschcabineherstellern waren wir der erste, der sich damals einen eigenen Glas-Härteofen angeschafft hat, sodass wir unser Glas selber schneiden und härten konnten. Wir waren auch eines der ersten Unternehmen, der schon vor 20 Jahren einen eigenen Duschservice angeboten hat – also Mitarbeiter, die vor Ort die Montage der Duschcabine übernehmen können, falls von Seiten des Handwerkers die Kapazitäten nicht verfügbar waren. Dazu verfügen wir über ein großes Logistik- und Schulungskompetenzzentrum.

**Si:** *Gibt es Produktentwicklungen, mit denen Sie sich in den kommenden Jahren noch stärker beschäftigen möchten, weil*



Mit dem Remake der Duschkabinenserie Exklusiv 2.0 konnte sich HSK einige Designpreise sichern.



Ein Blick hinter die Kulissen: die hauseigene Glasanlage am Standort Olsberg bei HSK Duschkabinenbau.

*Sie beispielsweise einen großen Bedarf dafür am Markt sehen?*

**Schulte:** Eine Sache, die definitiv immer wieder von Kunden bei uns nachgefragt wird, ist der Wunsch nach einer selbstreinigenden Duschkabine. Aber da haben wir ja mit unserem TwinSeal tatsächlich eine Oberflächenversiegelung, bei der ich zumindest nicht mehr jeden Tag die Dusche abwischen muss. Selbst wenn ich da mal zwei, drei Wochen nichts mache, bekomme ich damit die Scheibe immer noch so sauber wie am ersten Tag.

**Si:** Wenn wir den Blick nun weg von den vergangenen Jahrzehnten in Richtung Zukunft richten, so wird vor allem das Thema Nachhaltigkeit mit Sicherheit immer wichtiger werden. Wie stellen Sie sich hier als Unternehmen auf?

**Schulte:** Der Gedanke der Nachhaltigkeit ist bei uns ganz klar in unserem Selbstverständnis von Grund auf mit verankert. Uns ist dabei besonders wichtig zu schauen, wo wir Verschwendung reduzieren oder vermeiden können. Bei diesem Ansatz sind wir von der japanischen Kaizen-Philosophie inspiriert. Außerdem sind wir dabei, die Themen Styropor und Verpackung ganz konkret anzugehen. Bei unseren Wandverkleidungen arbeiten wir mit Material, das zum einen schon zu 96 % recycled ist und sich zum anderen zu 98 % wieder recyceln lässt. Außerdem haben wir ein eigenes Projektteam mit Mitarbeitern aus ganz unterschiedlichen Abteilungen,

das sich unter dem Motto „HSK goes Green“ ausschließlich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandersetzt. Wenn man wie wir aus dem Sauerland kommt, dann ist die Natur ganz selbstverständlich Teil deiner DNA.

**Si:** Auch der Anspruch der Barrierefreiheit im Badezimmer nimmt, gerade auch unter dem Gesichtspunkt der Teilsanierung, eine wichtige Rolle in der Branche ein. Wie gehen Sie als Unternehmen mit den speziellen Anforderungen an einen barrierefreien Badumbau um?

**Schulte:** Barrierefreiheit spielt ja in unserer Branche schon sehr lange eine Rolle. Meiner Meinung nach ist es in den letzten Jahren leider wieder ein bisschen in den Hintergrund getreten. Das war eine Zeit lang schon etwas prominenter, dann kam das Thema Teilsanierung, das natürlich auch für uns eine große Rolle spielt, wobei das eine das andere natürlich nicht ausschließt. Unsere Intention bei der Barrierefreiheit ist es, den Menschen zu ermöglichen, möglichst lange autark in ihrem eigenen Umfeld leben zu können. Hier wollen wir mit unseren Angeboten und Produkten in der Lage sein, sehr schnell auf die entsprechenden Anforderungen zu reagieren. Und da sind wir mit unseren Teilsanierungssystemen, unseren Kabinen oder auch den Haltegriffen und derartigen Dingen, die wir im Angebot haben, glücklicherweise in der Lage, schnell Hilfe anzubieten. Wenn man das Thema Barrierefreiheit einmal unter

dem Gesichtspunkt der Pflege betrachtet, so ist die Dusche mit Sicherheit der zentrale Punkt, an dem angesetzt werden muss.

**» Unsere Aufgabenstellung hier war es zu überlegen, wie der oft kleine Platz, der dabei zur Verfügung steht, trotzdem komfortabel und vor allem sicher genutzt werden kann. «**

Außerdem spielt auch der Designaspekt bei Produkten dieser Art eine immer größere Rolle. Das ist also definitiv auch ein Anspruch an uns, wenn wir Produkte neu entwickeln. Daneben legen wir aber bei unseren Produkten den größten Wert auf eine gute Nutzbarkeit, dass also der Griff auch mit nassen Händen gut zu greifen ist, dass die Produkte einfach zu reinigen sind und so weiter. Einstiegsschwellen bei Duschwannen sind zum Beispiel auch so ein Thema. Wir sind aktuell gerade an einer neuen Duschwannen-Entwicklung dran für die SHK in Essen, wo es genau darum geht, wie hoch eben dieser Rand ist. Denn wenn man beispielsweise an Altbauten denkt, ist es teilweise überhaupt nicht möglich, die Duschwannen so zu versenken, dass ich komplett schwellenlos arbeiten kann, weil einfach die Einbauhöhe fehlt. Hier versuchen wir unsere Produkte bis ins letzte Detail zu opti-

mieren, um auch solche Barrieren so klein wie möglich zu halten. Von Seiten der Monteure erreichte uns außerdem das Feedback, dass unsere Wannens aus Mineralguss teilweise wohl einfach zu schwer sind. Das ist natürlich ein wichtiges Thema für den Handwerker, der sich hier mit 70 kg abmühen muss. Deshalb versuchen wir, mit unserer neuen Wannengeneration, weniger als die Hälfte an Gewicht zu erreichen.

**Si:** *Wie wichtig ist Ihrer Ansicht nach der Designaspekt im barrierefreien Bad?*

**Schulte:** Bei den WCs hieß es ja irgendwann: Das Klo muss verschwinden. Es soll also nicht wirklich sichtbar sein. Nun muss ein WC unter dem Gesichtspunkt der Barrierefreiheit aber auch so gestaltet werden, dass es zu zweit komfortabel begehbar ist. Natürlich kann man sich auch mit entsprechenden Rollstuhl-Wägen behelfen, auf die man die betroffene Person setzen kann, aber bei

der Pflege geht es ja vor allem auch um das Thema Würde. Gerade wenn man Zeit seines Lebens immer selbstständig war, ist der Gedanke, von jemand anderem gewaschen und gepflegt zu werden, besonders am Anfang natürlich mit einer gewissen Peinlichkeit verbunden.

**» Also ist es wichtig die Rahmenbedingungen zu schaffen, damit sich die betroffene Person hier wohlfühlen und ihre Würde behalten kann. «**

Ich würde mich zum Beispiel in einem schick modernisierten Bad mit ansprechender Wandverkleidung deutlich lieber pflegen lassen als in einem Heim.

**Si:** *Würden Sie abschließend noch Ihre Einschätzung über das Für und Wider der*

*Teilsanierung im Bad mit uns teilen?*

**Schulte:** Für mich bieten Teilsanierungen ganz klar eine Chance für die Handwerker, effizienter mit ihren Kapazitäten umzugehen. Es gibt schließlich wahnsinnig viele Anfragen. Deshalb glaube ich, dass es gar nicht schlimm ist, wenn man sagen wir mal 20 % oder 30 % dieser Nachfragen mit Teilsanierungen und damit mit günstigeren Lösungen abdecken kann. Denn man verdient dadurch trotzdem nicht weniger, wenn man mit demselben Zeitaufwand zwei oder drei Teilsanierungen machen kann. So kann man grundsätzlich den Bedarf, der da ist, schneller lösen, es lassen sich generell mehr Projekte durchziehen und man kommt darüber hinaus den Menschen entgegen, die nur ein begrenztes Budget zur Verfügung haben.

**Si:** *Vielen Dank für das Gespräch!* ■ (ap)