



Foto: KWS Schwimmbadanlagen

## „SIE GEBEN IHR BESTES“

Redaktion: Joachim Scheible

Die andauernde Coronakrise hat der Pool- und Wellnessbranche zwar einen enormen Auftragszuwachs beschert. Doch auch diese Medaille hat zwei Seiten: Topras-Geschäftsführer Johannes Gunst über die aufgetretenen Lieferengpässe.

**S+S:** Herr Gunst, in den vergangenen Wochen mehrten sich die Klagen von Schwimmbadbauern und Zubehörherstellern über Lieferengpässe, die dazu führen, die akquirierten Aufträge für den Bau von Pool- und Wellnessanlagen zum Teil gar nicht oder nur sehr verspätet ausführen und erfüllen zu können – sehr zum Verdruss der Endkunden und aller Beteiligten in dem Wertschöpfungsprozess. Als Geschäftsführer der Topras GmbH verfügen Sie über fundierte Einblicke in den Markt. Können Sie diese geschilderte Proble-

matik bestätigen oder handelt es sich „nur“ um sogenannte Einzelfälle?

**Johannes Gunst:** Die Auftragsituation war schon vor der Coronapandemie sehr erfolgreich. Das lag zum großen Teil am wachsenden Gesundheitsbewusstsein, am geänderten Freizeitverhalten, aber in erster Linie an der Geldpolitik. Man hat generell lieber in Immobilien investiert, als mit der derzeitigen Zinssituation das Geld auf der Bank liegen zu lassen. Durch Corona ist eine erhebliche Menge von

Aufträgen zusätzlich an die Schwimmbadbauer herangetragen worden. Ein Schwimmbad zu Hause sollte einen Ausgleich für die stornierten Urlaube schaffen. Denken Sie nur an die Familien mit Kindern während des Lockdowns! Da ist es natürlich verständlich, dass Unzufriedenheit entsteht, wenn der Wunsch vom Traumpool nicht so schnell wie erhofft erfüllt werden kann. Die Schwimmbadbauer sind meist kleine und mittlere Familienbetriebe, die mit der Auftragslage, die wie ein Tsunami über die Branche hereinbrach, zum Teil an ihre Grenzen stießen. Professionelle Schwimmbadbauer, die zum Beispiel zum Topras-Fachverband gehören, benötigen einen guten Ausbildungsstand über Schulungen bei unseren Industriebetrieben. Man benötigt ein weitgefächertes Wissensspektrum, um moderne Schwimmbad- und Wellnessanlagen bauen zu können. Es ist sehr schwierig, geeignete Handwerker auf dem Arbeitsmarkt zu finden, um sich dem steigenden Markt so schnell anpassen zu können. Die Hersteller haben versucht, sich dieser Situation anzupas-

sen, haben mit mehreren Schichten die Produktion deutlich erweitert. Sie konnten aber branchenübergreifend mit diesem überproportionalen Wachstum nur zum Teil mithalten. Zudem kam die Problematik, dass die Logistikketten durch den Lockdown unterbrochen wurden, vor allem wenn Bauteile aus dem Ausland importiert werden mussten.

**S+S:** Welche Umstände sind Ihrer Ansicht nach ursächlich für dieses Phänomen und können Sie uns das an dem einen oder anderen konkreten Beispiel veranschaulichen?

**Johannes Gunst:** Durch Grenzsicherungen wurden Lieferungen blockiert und die deutsche Industrie konnte wegen einzelner Zubehörteile manchmal komplexe Maschinen nicht fertigstellen. Selbst bei Produkten „made in Germany“ sind viele Industriebetriebe auf Bauteile angewiesen, die nicht in Deutschland produziert werden können und so kann es sein, dass es nur an einem kleinen, winzigen Teil liegt, dass komplexe Geräte einfach nicht fertiggestellt werden können. Zudem gibt es seit dem Frühjahr 2020 viel zu wenige Container, um den Spediteuren die Möglichkeit zu geben, die geforderten Mengen pünktlich zu liefern. Dies betrifft im Übrigen nicht nur die Schwimmbadbranche, sondern geht quer durch viele Branchen.

**S+S:** Haben Sie in Ihrer langen Zeit als Topras-Geschäftsführer eine ähnliche Situation schon mal erlebt?

**Johannes Gunst:** So eine Situation hat es in meiner langjährigen Tätigkeit noch nie gegeben. Der Markt an Schwimmbad- und Wellnessanlagen ist stetig gewachsen. Selbst nach der Bankenkrise 2008. Die soziale Schere ist immer weiter aufgegangen und der Qualitätsanspruch ist deutlich gestiegen. Dies ist auch der Grund, warum wir auf eine gute Ausbildung unserer Topras-Händler Wert legen. Es reicht nicht mehr, nur eine Folie in ein Fertigbecken zu hängen. Ein Topras-Fachhändler muss die Technik vielseitiger Gewerke beherrschen, von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Dazu gehört Fachwissen vom Schwimmbeckenbau verschiedenster Typen und Werkstoffe über Filtertechnik, Steuerungstechnik, Mess- und Regeltechnik, Energieersparnis, Wasserpflege und vieles mehr. Dies soll aber nur als Beispiel dienen. Hierzu werden unsere Techniker permanent von unseren industriellen Herstellern geschult und



Foto: Topras GmbH

### JOHANNES GUNST

ist Geschäftsführer und Hauptgesellschafter der Topras GmbH. Zuvor war er langjähriger Verkaufsleiter eines marktführenden Herstellers für Wasseraufbereitung, Wärme- und Filtertechnik. Während dieser Zeit führte er regelmäßige Seminare für Architekten und Schwimmbadbauer durch. Dies führte zu mehr Kompetenz, deutlich weniger Reklamationen und durchgängiger Struktur bei den Handwerksbetrieben. Dies galt bei den Industriebetrieben als Erfolgsmodell. Deshalb wurde 2001 die Topras als Verband gegründet, welcher die produzierende Industrie mit Schwimmbadbauern vernetzt. Die Schwimmbadbauer mussten das Rad nicht neu erfinden, sondern können über diese Plattform ihre Erfahrung austauschen. Derzeit gehören 85 Unternehmen, bestehend aus Herstellern, Fachhändlern, Schwimmbadbauern, Sachverständigen und weiteren Dienstleistern, zu dieser Gruppe.

[www.topras.de](http://www.topras.de)

immer auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten.

**S+S:** Wie würden Sie diese aktuelle Lage auf dem Markt aus der Sicht des „Mittlers“ zwischen Produktion und Handel beschreiben?

**Johannes Gunst:** Von Seiten der Gesetzgeber gibt es in keiner europäischen Nation einen Ausbildungsberuf „Schwimmbadbauer/Wellnesshändler“. Diese Lücke wird durch das Netzwerk der Topras geschlossen. Mittlerweile werden mehr als 50 ausgewählte Schwimmbadbauer von den 26 Industriebetrieben, meist in Deutschland und Europa, ausgebildet und bedarfsgerecht weiter geschult. Dadurch entsteht eine enge Verbindung zu den Herstellern. Durch dieses Treueverhältnis ziehen Produktion und ausführendes Handwerk an einem Strang. Die Koordination erfolgt über die Topras GmbH. Dies hat sich gerade in der

aktuellen Lage als besonders wichtig erwiesen, um die Schwimmbadbauer zu unterstützen und für die Kunden qualitativ hochwertige Anlagen realisieren zu können.

**S+S:** Welche Folgen haben die derzeitigen Umstände sowohl für die Branche als auch für die Endkunden, die sich große Hoffnungen auf einen „Urlaubsersatz“ für zuhause gemacht haben?

**Johannes Gunst:** Nach dem Lockdown im vergangenen Jahr haben sich unsere Fachbetriebe für dieses Jahr gut gerüstet und die Lager gefüllt. Dieses Jahr hat sich die Auftragslage noch deutlich weiter gesteigert und die Handwerker sind auf Monate im Voraus ausgebucht. Manche Hersteller haben jetzt schon Lieferzeiten bis Dezember. Viele Kunden planen erfreulicherweise rechtzeitig und vergeben Aufträge für das kommende Jahr. Ein Schwimmbad, das kurzzeitig realisiert werden soll, ist meist illusorisch. Ein Schwimmbadbauer, der jetzt keine vollen Auftragsbücher hat, hat wirklich etwas falsch gemacht. Leider führt diese Entwicklung dazu, dass die Kunden aus Ungeduld zu Firmen gehen, welche keine Fachkompetenz im Schwimmbadbau haben. Momentan gibt es viele Quereinsteiger, die über keinerlei Erfahrung verfügen und mit Billigangeboten, oftmals Ware aus Asien oder den östlichen Ländern, versuchen den Markt zu erobern. Ersatzteilversorgung, qualitative Mängel, falsche Leistungsangaben verderben dann leider die Freude, wenn es schon zu spät ist, da vermeintliche Billigangebote im Nachhinein sehr teuer werden.

**S+S:** Sind aktive Maßnahmen vorstellbar, um aus diesem Dilemma herauszukommen – oder muss man mehr oder weniger passiv beobachten, wohin sich die „unsichtbare Hand des Marktes“ diesbezüglich bewegt?

**Johannes Gunst:** Schon beim ersten Lockdown gab es einen regen Austausch innerhalb der Topras mit allen Verantwortlichen von Produktion, Handel und Handwerk meist via Videokonferenzen. Mit ständig aktualisierten Informationen ging es darum, die Logistikketten aufrecht zu erhalten. Die Produktionsbereiche wurden erweitert und neue eingerichtet, um dem Bedarf gerecht zu werden. Die aktuelle Situation wird als Strohfeuer gesehen, das in der Nachcoronazeit und auch bedingt durch die Wahlen und deren Folgen wieder abebben wird. Seit einigen Monaten hat die Industrie in ganz Europa, nicht nur in



Foto: Messe Stuttgart

der Schwimmbadbranche, mit neuen Herausforderungen zu kämpfen. Auf dem Weltmarkt herrscht eine extreme Rohstoffverknappung. Die betrifft Kunststoffgranulate, Glasfasermaterial, Aluminium, Edelstahl und noch einiges mehr. Die Rohstoffproduzenten handeln meist mit Tagespreisen, die der Meistbietende bekommt. Oftmals geht die Ware dann nach Asien. Hersteller, die überhaupt noch Ware bekommen, zahlen mittlerweile Höchstpreise. Zudem kommt durch den seit Corona reduzierten Handel mit Asien eine Verknappung der Transportcontainer und die Transportkosten sind um ein Vielfaches gestiegen. Die Industrie versucht, diese Verteuerung im Rahmen zu halten. Trotzdem werden solche immensen Preissteigerungen in einem gewissen Maß an den Endkunden weitergegeben werden müssen.

**S+S:** *Welchen Rat können Sie den Schwimmbadbauern mit auf den Weg geben, die so eine Situation wohl auch noch nie erlebt haben?*

**Johannes Gunst:** Die Schwimmbadbauer geben ihr Bestes, um den Kunden den „Urlaub zuhause“ zu ermöglichen. Sie betreuen eine Menge Baustellen und realisieren Poolräume. Wichtig dabei ist, dass sie nicht nur an die Neuaufträge denken, sondern auch ihre Bestandskunden berücksichtigen. Sie sind die Basis jedes gesunden Unternehmens. Service und im Bedarfsfall Reparaturen, Sanierungen und andere Dienstleistungen sind genauso wichtig, wie ein neues Schwimmbad in Betrieb zu nehmen. Es ist wichtig, erreichbar zu sein und die Kunden nicht in der Luft hängen

zu lassen. Denn wenn der Rückruf nicht in angemessener Zeit zustande kommt, läuft man Gefahr, dass ein Kunde woanders hingehet, unter Umständen sogar zu einem zweitklassigen Amateurbetrieb. Eine schöne Website ist noch keine Garantie für die Qualität eines Handwerksunternehmens. Bewertungen, Zensuren, Ranking und Zertifikate sind leider oftmals gekauft. Ein guter Schwimmbadbauer hat eine Menge Referenzen zufriedener Kunden. Freude über gute Qualität wiegt länger als ein günstiger Preis.

Vor allem bei der Lieferung von Kunststoffgranulaten aus dem Ausland kommt es zurzeit immer wieder zu Verzögerungen und Engpässen. Dadurch steigen die Preise in jedem Schritt der Wertschöpfung und damit auch der Endkundenpreis für einen Pool.



Foto: Adobe Stock/Sergey Ryzhov



Foto: Behncke GmbH

Gerade Familien mit Kindern warten sehnsüchtig auf ihren neuen Swimmingpool, um ihren Urlaub zuhause verbringen zu können, wenn sie schon nicht verreisen können. Doch die Wartezeiten sind heuer etwas länger.



## INFO KOMPAKT

**Topras GmbH:**

Johann-Sebastian-Bach-Str. 36,  
85591 Vaterstetten,

Tel.: 08106/9958320, [www.topras.de](http://www.topras.de)