

Im Gespräch: Thomas Hoffmann, Leiter Verkauf und Marketing Bodenschatz AG

Intelligente Produkte für neue Bedürfnisse

Bodenschatz in Allschwil BL hat als Firmenleitsatz «Intelligenz im Bad» gewählt. Das bedeutet, so Bodenschatz, stets am Puls der Zeit zu bleiben, Bedürfnisse und Trends zu erforschen und daraus intelligente und hochwertige Produkte zu entwickeln. Dieser Tradition folgt das Unternehmen seit fast 80 Jahren. Die neueste Entwicklung ist die Klebelösung Adesio (siehe auch HK-Gebäudetechnik 8-9/2019, S. 84–85).

Interview: Franz Lenz

Herr Hoffmann, Bodenschatz nennt ihre Produkte Garnituren und Accessoires für das Badezimmer.

Was ist darunter zu verstehen?

Thomas Hoffmann: Alles, was im Badezimmer für Ordnung sorgt und praktisch ist: von Papierhalter, Seifenschalen bis zur Duschstange. Aber es stimmt, die Begriffe Garnituren und Accessoires sind tatsächlich bei den Endkunden weniger bekannt. In der Sanitärbranche kennt man sie. Wir entwickeln zwar zusammen mit Planern und Installateuren laufend neue Produkte, aber so ganz eng sind wir beim Vertrieb unserer Pro-

dukte mit den planenden, ausführenden Unternehmen und den Endkunden nie gewesen. Unsere Verkaufskanäle laufen vor allem über den Grosshandel. Wir führen auch eine «Schweizer Firmenpartnerschaft» mit den Firmen Schmidlin (in Oberarth), KWC (Unterkulm) und Koralle (Dagmersellen). Wenn wir erklären, was wir machen, sprechen wir über die Organisation im Badezimmer. Damit ist gemeint, dass unsere Produkte da montiert werden, wo sie den Benutzerinnen und Benutzern helfen, ihre Rituale zu pflegen, und da, wo es Platz für Dinge braucht, die

im Bad aufbewahrt werden. Dafür haben wir eine digitale Anschauungsseite entwickelt. Dargestellt wird ein übliches realistisches Badezimmer und wir zeigen dann die Möglichkeiten der Verbesserung mit unseren Produkten.

Trotzdem, das Wissen über Bodenschatz-Produkte fehlt weitgehend bei den Endkunden. Auch dass es Grosshandels-Shops gibt und alle Leute dort Ersatzteile kaufen können.

Wir kennen die Ersatzteilgarantie schon seit 1957. Wir führen auch noch Ersatzteile für Garnituren, die über 45 Jahre alt sind und damals sehr beliebt waren. Vielleicht haben wir zu wenig über uns und unsere Produkte informiert. Wir sind halt eine kleine Firma und seit unserer Gründung 1940 durch Rudolf Bodenschatz auf die Entwicklung und Herstellung von Badezimmer-Accessoires spezialisiert.

Bodenschatz blieb also bei den Produkten aus Messing und Stahl?

Ja. Wir fertigten von Anfang an Qualitätsprodukte aus Messing und Stahlrohren. Heute bestehen aber unsere Produkte aus einer Vielzahl von ganz verschiedenen Materialien. Wir sind hier der Entwicklung stets gefolgt. Neu sind zum Beispiel unsere Gläser in Tritanglas erhältlich, ein BPA-freier (ohne Bisphenol A) und unzerbrechlicher Kunststoff.

1957 erfand ein Techniker die Möglichkeit der verdeckten Wandhalterung von Accessoires. Die Schrauben wurden durch einen Schiebflansch an der Wand verdeckt. Das verhalf zum Durchbruch für unsere Garnituren, das System war montagefreundlich und für den Kunden angenehm, weil die Verschraubung nicht sichtbar war.

Wird denn immer noch verschraubt, Bodenschatz hat doch ganz neu das Klebesystem Adesio lanciert?

Ja, denn geklebt wird ja noch nicht so



Thomas Hoffmann:
«Wir sind nicht fertig mit Entwickeln, wir wollen die neuen Bedürfnisse erkennen und mit intelligenten Produkten darauf reagieren. Das ist die Welt von Bodenschatz.»

lange. 2009 begannen wir mit der Idee von Klebesystemen. Wir wurden von den Installateuren immer wieder auf eine solche Möglichkeit angesprochen. Gesucht wurde ein Befestigungssystem, das montagefreundlich ist, aber trotzdem zuverlässig hält. Die Installateure fürchteten das Bohren in Fliesen, zersprungene Fliesen konnten nicht immer verhindert werden, auch wird die Abdichtung hinter der Wand beschädigt. Dieses Jahr konnten wir nun mit Adesio die erste professionelle Klebelösung lancieren. Mit Adesio by Bodenschatz können die meisten Produkte der Linie Chic sowie einige Universalprodukte geklebt werden.

Wer war an der grundsätzlichen Idee einer Klebelösung beteiligt?

Wir arbeiten seit jeher mit den Fachleuten der Sanitärbranche und Hochschulen gut zusammen. Es sind immer wieder Installateure, die uns auf mögliche Verbesserungen aufmerksam machen. So entstand ja auch die Idee einer Klebelösung. Wir suchten eine hundertprozentige professionelle Lösung. Bei Tests befriedigten die verschiedenen auf dem Markt vorhandenen Klebstoffe nicht, auch die Lagerung der Klebstoffe über eine gewisse Zeit war nicht einfach zu lösen. Mit der Zeit entstand in Zusammenarbeit ein ausführliches Pflichtenheft mit allen Anforderungen.

Es war demnach vor allem eine chemische Herausforderung?

Nein, nicht nur. Wir hatten am Schluss einen genauen Anforderungskatalog erstellt. Und mit diesen Herausforderungen und dem Pflichtenheft gingen wir zur Sika Schweiz AG. Für Sika war die Entwicklung einer solchen «kleinen Menge» eines speziellen Klebstoffs betriebswirtschaftlich eher unwesentlich, statt ein paar Bahnen voll Klebstoff ging es hier um kleine Kartuschen, die auf den Bau mitgenommen werden können. Aber Sika fand die Idee toll und unterstützte uns von Anfang an mit ihrem Labor mit ihrer Fachkunde. Zum Schluss hatten wir das Produkt definiert, das alle Ansprüche am besten erfüllte.

Ich denke, Sika fand diese Idee rein entwicklungs-technisch interessant, auch für das Image als Entwickler.

Sika freute sich auf diese Herausforderung. Als weiteren Partner konnten wir die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) gewinnen. Wir hatten festgestellt, dass die Herausforderung nicht nur der Klebstoff war, sondern auch der Prozess des Klebens, in den wir ja unsere Partner einbinden müssen. Sowie die Einflüsse von Kalk, Salz und weiteren trennenden Stoffen. Da



Neu

Weitere Infos:
www.meiertobler.ch/oertliflow



Oertli Flow Komfortlüftungs- geräte für Neubau und Sanierung

Oertli Flow bringt frische Luft in Wohnungen, Einfamilienhäuser und Gewerberäume.

- Vier Gerätetypen garantieren die optimale Lösung bei unterschiedlichen baulichen Voraussetzungen
- Schrankeinbau, Wand-, Deckenmontage oder Unterbringung im Dachboden
- Reichhaltiges Zubehör
- Steuerung des Lüftungssystems über kostenlose Smartphone-App

eshop.meiertobler.ch

Einfach
Haustechnik

meier
tobler

halfen uns die Fachleute der ZHAW. Wir müssen ja sicherstellen, dass der Installateur weiss, worauf er achten muss.

Es braucht also eine klare Vorgabe, damit richtig geklebt wird?

Genau, der Installateur muss vieles beurteilen können. Das Wichtigste ist der Untergrund, die Wand. Wir wissen, dass der Klebstoff auch bei extremen Temperaturen hält. Was wir nicht wissen, ist die Beschaffenheit des Unter-

Wie ist es mit dem Klebe-Material?

Für das Kleben können alle Teilstücke ausser dem Klebstoff immer mitgenommen werden. Dieser ist rund zwei Jahre haltbar, der Installateur kann die kleinen Klebstoff-Kartuschen bei sich im Lager halten. So sind sie schnell verfügbar.

Wir haben zudem einen Klebkoffer zusammengestellt, der beim Grosshandel der Sanitärbranche in der ganzen Schweiz gekauft werden kann. Die Zu-



Mehrere Badetücher miteinander zu trocknen ist mit der 4-fach-Badetuchstange der Linie Creativa problemlos möglich. (Bilder: Bodenschatz)

grunds, um welches Material es sich handelt und die jeweiligen spezifischen Anforderungen. Da müssen wir uns auf den Installateur verlassen können.

Also müssen die Handwerker geschult werden, gerade für die Beurteilung des Untergrunds?

Das betreiben wir auch seriös. Wir sind auch viel bei den Leuten auf dem Bau und können die Vorteile des Klebens vor Ort erklären und helfen, dass alles richtig funktioniert. Das wird von den Fachleuten geschätzt.

Aber das konventionelle Bohren ist trotzdem noch möglich?

Ja, aber die Installateure sehen auch die Gefahren des Bohrens zum Beispiel in teure Fliesen. Praktisch ist, dass auch erst auf der Baustelle entschieden werden kann, ob Kleben oder Bohren sinnvoll ist. Wenn der Untergrund kein Kleben gestattet, dann muss halt gebohrt werden.

sammenarbeit mit dem Sanitär-grosshandel ist übrigens sehr angenehm.

Bodenschatz sagt, das Klebesystem sei auf alle Universalprodukte anwendbar. Um welche Universalprodukte handelt es sich?

Grundsätzlich handelt es sich natürlich um verschiedene Accessoires von Bodenschatz. Wir haben aber bekannten Sanitärfirmen in der Schweiz angeboten, für ihre Produkte wie zum Beispiel Duschgleitstangen gemäss ihren Zeichnungen eine Klebemöglichkeit zu entwickeln, weil es nicht viel nützt, wenn der Duschkorb geklebt ist und die Duschgleitstange daneben geschraubt. Das verstehen wir unter Universalprodukten.

Einmal geklebt, immer geklebt?

Mit einem Heissluftfön kann der Flansch jederzeit wieder sauber gelöst werden.

Die Leitidee von Bodenschatz ist, Serien zu entwickeln für hohe Ansprüche. Welche Serien wurden bis heute auf den Markt gebracht?

1957 revolutionierte Rudolf Bodenschatz den Markt der Badezimmer-Accessoires mit der Chic-Serie und der indirekten Wandbefestigung. Ein Kunststoffteil wurde angeschraubt und die Accessoires einfach darüber geschoben.

Die Linie Chic gibt es heute in der sechsten Generation. Sie wurde immer wieder verbessert und den Designansprüchen angepasst. Seit den Anfangszeiten von Bodenschatz hat sich im Badezimmer einiges getan. Das bedeutet für uns, stets am Puls der Zeit bleiben zu müssen, Bedürfnisse und Trends zu erforschen und daraus clevere Produkte und Lösungen zu entwickeln. 2010 positionierte sich die Firma neu. Auf der Basis umfangreicher Studien wurde unter dem Namen Creativa eine multifunktionale Accessoires-Linie lanciert, die das Badezimmer clever nutzt und ästhetisch überzeugt.

Seit 2015 kommt das Design unserer Produkte von Vetica in Luzern. An der Swissbau 2016 wurde die Linie Liv aus hochwertigen Materialien vorgestellt. 2018 folgte die Linie Nia und 2019 die Klebetechnik Adesio.

Wir sind aber nicht fertig mit Entwickeln, wir wollen die neuen Bedürfnisse erkennen und mit intelligenten Produkten darauf reagieren. Das ist die Welt von Bodenschatz. ■

www.bodenschatz.ch

Die Geschichte

1940 gründete Rudolf Bodenschatz die Bodenschatz AG in Allschwil BL. Die Erfolgsgeschichte begann mit der Herstellung von Gartenmöbeln, Eisenartikeln für den Garten und Badezimmer-Accessoires. 1958 übernahmen Egon Mauser und Fritz Bürgin die Firma, die heute noch in Familienbesitz ist. 1992 fokussierte sich Bodenschatz auf das Kerngeschäft der Badezimmer-Accessoires. Die Möbel für den Gartenbereich fielen aus dem Sortiment. Heute beschäftigt Bodenschatz rund 35 Mitarbeitende und vertreibt die Produkte in der Schweiz sowie in Deutschland, Österreich und Frankreich.