

Witty

NEWS

2 | 2022

Bei Witty hat sich viel getan

Neue Geschäftsführer, neues Logo, neue Produkte, neue Abteilungen: Bei Witty hat sich eine Menge getan. Auch die Witty-News erscheint erstmals im neuen Design und im größeren Format.

Mag die Wirtschaft allgemein coronabedingt heruntergefahren sein, bei Witty liefen zahlreiche Projekte auf Hochtouren. Jetzt werden sie erstmals sichtbar öffentlich gemacht. So viele Veränderungen in vergleichsweise kurzer Zeit gab es wohl noch nie in der Firmengeschichte.

„Eine neue Epoche beginnt“, sagte Dr. Hubert Witty, als er nach 35 Jahren die Geschäftsleitung seinem Sohn David Witty übergab. Dr. Hubert Witty wechselte in den Firmenbeirat und begleitet unter anderem den Ausbau der Firmenzentrale, die noch unter seiner Ägide beschlossen wurde. Mit rund 20 Mio. € handelt es sich um die bislang größte Investition Wittys.

„Die beste Idee“

Die neue dreiköpfige Firmenleitung – David Witty, Thilo Schindler und Rolf Kunz – setzt verstärkt auf die Digitalisierung. Mit Digital Services wurde ein neues Entwicklungslabor für digitale Produkte gegründet. Jetzt präsentiert es die erste Innovation: die App mein.Schwimmbad.

Mit dieser App behalten Betreiber ihr Schwimmbad im Blick und kontrollieren ihre Anlage und Wasserwerte auch aus der Ferne. Das Team Digital Services hat sie in zwei Jahren intensiver Arbeit konzipiert und programmiert. Die App kommt gut an. „Das ist die beste Idee, die Witty jemals hatte“, sagt Testkun-

de Rainer Ganter vom Hotel Ritter im Schwarzwald, seit über 40 Jahren Witty-Kunde.

Und mein.Schwimmbad ist, ohne zu viel zu verraten, erst der Anfang einer umfassenden Digitalstrategie. Zudem wurden das Logo und das gesamte Erscheinungsbild modernisiert. Auch die Witty-News, die seit 1999 regelmäßig erscheint, erhielt ein umfassendes Facelift – und doppelt so viel Platz. Das Grundformat wuchs von DIN A4 auf DIN A3 an. So steht noch mehr Platz für Beiträge, für eine großzügige Weiterbildung und leserfreundliche Gestaltung zur Verfügung.

Die drei Geschäftsführer wissen um die Notwendigkeit der Neuerungen, betonen aber auch zugleich, dass Witty weiterhin für das stehen wird, was es immer ausgezeichnet hat: hochwertige Produkte, durchdachte Lösungen und guter Service, getreu dem traditionellen Kundenversprechen „Damit Sie es leichter haben“. Die Witty-Fachberater sind für die Kunden weiterhin die wichtigsten Ansprechpartner. Somit bleibt Witty, was es immer war, auch wenn die digitalen Möglichkeiten verstärkt genutzt werden. Das bedeutet: Kontinuität durch Wandel.

So erklärt sich auch das philosophisch inspirierte Motto beim jüngsten Betriebsfest: Zukunft braucht Herkunft. Oder wie es Dr. Hubert Witty bei seiner Verabschiedung sagte: „An den Grundwerten wird nicht gerüttelt.“ Verlässlichkeit bleibt Trumpf. Und Witty bleibt Witty.

Energiekrise: Das können Badbetreiber tun

Die Badbetreiber treiben die unsichere Gasversorgung und die explodierenden Energiepreise um. Da ist guter Rat gefragt – wie beim neuen Praxisseminar von Witty.

Witty-Gebietsleiterin Susanne Oeltze und ihr Team um Dipl.-Ingenieur Jan Kalkbrenner haben alle Szenarien für Badbetreiber in der aktuellen Energiekrise durchgespielt – von der Absenkung der Wassertemperatur über den reduzierten Badbetrieb bis zur Stilllegung bei laufender Umwälzung. Herausgekommen ist das neue Praxisseminar

„Optimierung der Wasseraufbereitung unter Bedingungen der aktuellen Energiekrise“.

Aufgrund des großen Interesses findet es am 24. und 25. Oktober in Leipzig statt. Bei entsprechender Nachfrage wird das Seminar, das sich an technische Leiter von Hallen- und Freizeitbädern richtet, auch anderenorts angeboten. Der Handlungsdruck ist enorm, eine komplette Schließung aufgrund des zu erwartenden Protests keine Lösung. Außer-

dem: Gravierende Einschnitte haben auch immense (Folge-) Kosten. Beim Seminar wird besprochen, was passiert, wenn man ein Bad quasi in den Winterschlaf versetzt. Wie kann man die chemisch-physikalischen und mikrobiologischen Parameter im Auge behalten, um einer Verkeimung vorzubeugen?

Mit einer Absenkung um 2 Grad könnten rund 25 % des gesamten Energieverbrauchs gespart werden. Doch da geht noch mehr. Steigen die Eintrittspreise und sinkt die Wassertemperatur, rechnet Susanne Oeltze mit sinkenden Besucherzahlen. Wie können in diesem Fall die Umwälzung und die Chemie angepasst werden? Lässt sich die Dosierung mit Flockungsmitteln schnell ändern? Ab wann reicht auch eine Filtrerrückspülung pro Woche (obwohl die DIN zwei vorgibt)? Witty-Gebietsleiterin Susanne Oeltze: „Es gibt dazu Berechnungsgrundlagen, hier können unsere Fachberater mit ihrem Know-how die Kunden tatkräftig unterstützen.“ Und das nicht nur beim Seminar.



Anmeldung und Infos unter www.witty.eu/seminare.



„Eine neue Epoche beginnt.“

Dr. Hubert Witty

35 Jahre Witty-Geschäftsführer

3

Geschäftsführer, Schwerpunkte, Visionen.



Schindler: Das neue Logo symbolisiert unsere Werte

Vor exakt 20 Jahren kam Thilo Schindler zu Witty. Als Geschäftsführer kümmert er sich um die Administration, die Entwicklung und die Produktion. Er hat die Modernisierung der Marke Witty auf die Agenda gesetzt.

Schwerpunkte: Thilo Schindler fing bei Witty als Assistent der Geschäftsleitung an. Seine erste Station war das Marketing, danach wechselte er in andere Abteilungen, kennt somit die Firma aus dem Effeff. Schon unter Dr. Hubert Witty stieg er in die Firmenleitung auf. Als Konstante in der Unternehmensspitze orchestrierte Schindler den enormen Veränderungsprozess, den Witty in den vergangenen Jahren vollzog. Digitaler Wandel, neue Führungsspitze, Innovationen: „Witty war wahrscheinlich noch nie so modern wie heute.“ Das spiegelte jedoch das alte Logo, ein Sechseck mit geschwungenem Schriftzug aus den 80er Jahren, nicht wider. In der Phase des allgemeinen Umbruchs sieht Schindler die Zeit für einen harten Schnitt gekommen: „Die Symbolkraft ist nicht zu unterschätzen. Wenn schon ein neues Logo, dann jetzt und dann konsequent.“

Erscheinungsbild: „Es geht nicht nur um ein neues Logo, sondern um ein neues Design des gesamten Markenauftritts. Es sollte unseren Markenkern – nah, innovativ, nachhaltig – optimal transportieren.“ So lautet Schindlers hehre Erwartungshaltung ans neue Erscheinungsbild.

Neuerungen: Frisch, frech, unangepasst: So mutet das neue Logo an. Schindler: „Das neue Markenzeichen steht für einen selbstbewussten Firmenauftritt. Der Name Witty sagt eh alles.“ So sollte es sein. Nämlich wofür die Firma traditionell steht. Kontinuität durch Veränderung: Das Witty-Gelb gibt es weiterhin, künftig in mehreren Farbabstufungen.

Der Markenkern – nah, innovativ, nachhaltig – prägt auch die Firma, er wird gelebt; der konsequente Verzicht auf Phosphate oder das Mehrwegsystem belegen es. „Daher wäre es undenkbar, dass Witty-Fachberater mit dem Diesel-SUV vorfahren.“ Die kommenden drei Jahre tauscht Witty die komplette Firmenflotte gegen reine Stromer aus.

Kunz: Jetzt noch näher am Kunden dran

Rolf Kunz ist seit 2017 Geschäftsführer der Witty-Niederlassungen in Österreich und der Schweiz. Der frühere Sales Coach hat ein Faible für Vertrieb und Marketing. Die Kundenzeitung Witty-News spielt für ihn eine wichtige Rolle.

Schwerpunkte: Rolf Kunz tut alles, dass die Unternehmenstöchter in Österreich und der Schweiz in der Witty-Zentrale stets im Fokus stehen. Darüber hinaus engagiert er sich für eine fundierte Fachberater-Ausbildung und effiziente Vertriebsprozesse für die gesamte Firma. „So können wir den Anforderungen an uns als wichtigen Hygienepartner für Hotels in Österreich und der Schweiz gerecht werden.“ Dabei verfolgt Kunz mit seinem Team ein ehrgeiziges Ziel: eine Produktivitätssteigerung der Kunden. „Dafür stehen meine Mitarbeiter jeden Tag auf und hinterfragen Dinge, um sie zu verbessern.“

Witty-News: Als zentrales Kommunikationsmedium schätzt er die Witty-News, die nach über 20 Jahren erstmals in einem neuen, größeren Format erscheint – und zudem im neuen Erscheinungsbild. Dank des verdoppelten Umfangs können die Themen nun auch großzügiger bebildert und noch lesefreundlicher aufbereitet werden. Dafür nimmt man höhere Versandkosten in Kauf.

Neuerungen: Die Kundenzeitung wird mit der Internetseite von Witty besser verzahnt. So gehen Print und Online Hand in Hand. Auch ein Beispiel für die verstärkte Digitalisierung, ohne dabei auf die gedruckte Kundenzeitung zu verzichten.

Künftig gibt es nur noch eine Ausgabe, während bisher jeweils eine Witty-News für Schwimmbad und Küche erstellt wurden. Kunz: „So können wir noch besser geschäftsfeldübergreifende Lösungen vorstellen und sind damit noch näher beim Kunden.“ Um den Kunden ein verlässliches Informationsmedium zu bieten, erstellt ein Redaktionsbüro die Witty-News nach journalistischen Kriterien. Lohn der Mühe: Sie wird auch in Behörden, Ausbildungsstätten und Verbänden aufmerksam gelesen.

Witty: Wir setzen verstärkt auf Gesamtlösungen

David Witty übernahm Ende 2019 die Leitung des Familienunternehmens. Er forciert den digitalen Wandel. Die neue Internetseite spiegelt etliche seiner neuen Ansätze wider. Gesamtlösungen rücken in den Vordergrund.

Schwerpunkte: „Es ist schon eine große Aufgabe, die Tradition fortzuführen und für rund 300 Mitarbeiter Verantwortung zu übernehmen“, sagt David Witty. Nach dem Studium fing der Betriebswirt bei einem Konzern im Außendienst an und stieg zum Vertriebsleiter auf. 2019 wechselte er zur Firma Witty und war für die Digitalisierung verantwortlich. Das ist er bis heute. Daneben verantwortet er die Bereiche Vertrieb, Service, Personal und Marketing.

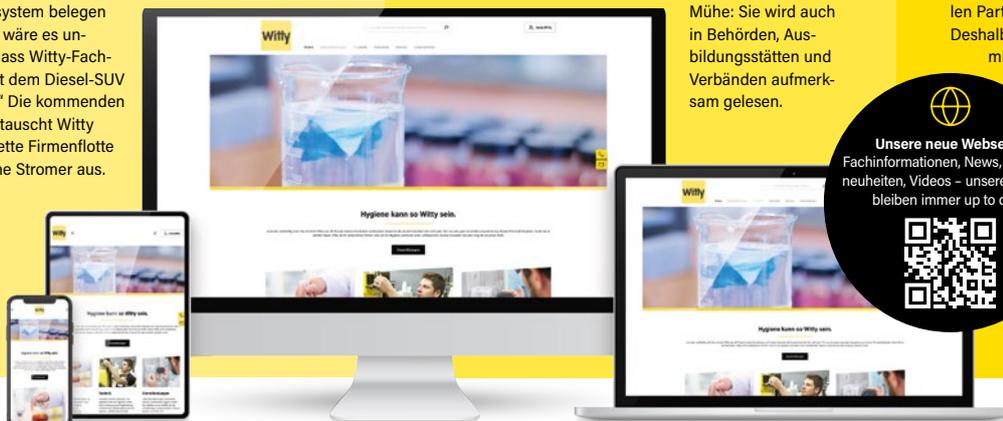
Der zunehmenden Komplexität der Geschäftsfelder Schwimmbad und Küche trug die Firma Rechnung. Witty-Fachberater sind deshalb nur für Schwimmbad oder Küche zuständig. Dadurch rückten aber branchenübergreifende Gesamtlösungen etwas in den Hintergrund. Vielen Hoteliers, die zum Beispiel im Schwimmbad traditionell auf Witty setzen, war nicht bewusst, dass sie dies auch in der Küche tun könnten. Das will David Witty ändern.

Internetseite: Auf der neuen Internetseite wird deshalb nicht mehr nach Geschäftsfeldern unterschieden. Der Besucher kann gleichwohl ein Geschäftsfeld als Filter eingeben. Gesamtlösungen und Produkte, Seminare und Service sind wichtige Menüpunkte. Wie jede Internetseite lebt auch Wittys neue Webseite von Aktualität: „Fachinformationen, News, Produktneuheiten, Videos – unsere Kunden bleiben immer up to date.“

Neuerungen: Auch intern werden die beiden zentralen Geschäftsbereiche wieder stärker verzahnt. Witty-Fachberater und Key Account Manager treffen sich regelmäßig zu Besprechungen und nehmen auch gemeinsam Kundentermine wahr. Das ist im Sinne der Kunden, die immer mehr an Komplettlösungen und an einem zentralen Partner für Hygiene interessiert sind.

Deshalb hat Witty vor gut einem Jahr auch für die Küche mit CTS Care eine wirtschaftliche Komplettlösung für Hygiene und Spültechnik ohne Investitionskosten auf den Markt gebracht. Im Schwimmbad haben seit der Einführung im Jahr 2006 rund 5.000 Kunden einen CTS-Vertrag (die Abkürzung steht für Chemie, Technik und Service) abgeschlossen. Ein schöner Erfolg.

Daneben will David Witty die Kunden mit digitalen Lösungen noch stärker entlasten. Der bewährte Slogan „Damit Sie es leichter haben“ gilt unverändert. Auch im digitalen Zeitalter.



Unsere neue Webseite:
Fachinformationen, News, Produktneuheiten, Videos – unsere Kunden bleiben immer up to date.



Das Hotel Ritter verfügt über einen Wellnessbereich mit eigenem Thermalwasser.



Die App fürs smarte Hotelschwimmbad

Digital, praktisch, gut: Das ist die App mein.Schwimmbad von Witty. Mit der neuen Softwarelösung behalten Hoteliers ihr Schwimmbad im Blick und kontrollieren ihre Anlage und Wasserwerte auch aus der Ferne. Denn Personal ist rar.

Mit einer App alles im Griff. So praktisch ist der digitale Assistent für PC, Tablet und Smartphone: Die gemessenen Hygieneparameter wie freies Chlor, gebundenes Chlor und pH-Wert werden nicht mehr ins gelbe Betriebstagebuch, sondern in die App übertragen. Ebenso die Wasserwerte der automatischen Mess- und Regelanlage. Sofort sind sie für den Schwimmbadbetreiber von überall einsehbar.

Jedes Becken wird einzeln erfasst. Auch Informationen wie Verbrauchswerte, Zeitpunkt der Filterrückspülungen oder Wartungsmaßnahmen können zusätzlich eingetragen werden. Am Monatsende erhält der Nutzer automatisch über den mein.Witty-Aktenschrank ein PDF seines normenkonformen Betriebstagebuchs, je nach Land entsprechend der DIN 19643, der Bäderhygieneverordnung oder der SIA-Norm.

Das integrierte Helpcenter liefert sofort konkrete Handlungsempfehlungen. Einfacher geht's nicht. Sollte die Hilfe zur Selbsthilfe nicht ausreichen, einfach die Servicehotline von Witty anrufen.

Für den Einstieg in die digitale Welt des Schwimmbadbetriebs schließen die Kunden einen Nutzungsvertrag für die App ab. Das geht bequem online, aber auch mit Unterstützung des Witty-Fachberaters. In der Basisvariante gibt es mein.Schwimmbad kostenlos zum Kennenlernen der digitalen Dokumentation. Die App mein.Schwimmbad wurde vom Team Digital Services in Kooperation mit einem Softwarehaus in zwei Jahren intensiver Arbeit konzipiert, programmiert und stetig weiterentwickelt – eine weitere digitale Innovation für einen noch sichereren Schwimmbadbetrieb.

Testkunde Ganter: „Die beste Idee, die Witty jemals hatte“

Das Hotel Ritter aus Badenweiler (Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald) setzt seit rund 40 Jahren bei der Wasseraufbereitung und Schwimmbadreinigung auf Witty. Inhaber Rainer Ganter, der sich zusammen mit seinen beiden Hausmeistern um die Technik kümmert, war einer der Testkunden der neuen Witty-App mein.Schwimmbad.

Frage: Wie fällt Ihr Urteil nach der über dreimonatigen Testphase aus?

Ganter: Anfangs gab es vereinzelte Aussetzer, doch seitdem läuft alles reibungslos. Ich nehme das Handy in die Hand, öffne das Programm und habe alle Parameter schön vor mir.

Frage: Was bietet Ihnen die App?

Ganter: mein.Schwimmbad stellt eine große Erleichterung dar. Es ist einfach beruhigend zu wissen, dass alles läuft. Als ich ein paar Tage im Urlaub war, habe ich regelmäßig in die App geschaut. Da habe ich die Vorteile noch mehr geschätzt. Es gibt einem einfach ein gutes Gefühl zu wissen, dass alles läuft. Was bei der App ebenfalls prima ist: Wenn ein Problem bei



der Wasseraufbereitung auftreten sollte, würde ich automatisch eine SMS oder E-Mail erhalten. Für mich ist mein Schwimmbad die beste Idee, die Witty jemals hatte. Und wir sind seit rund 40 Jahren Kunde.

Frage: Wie wichtig ist die zunehmende Digitalisierung?

Ganter: Die Technik ist ja heute so weit fortgeschritten, dass alles stabil läuft. Das größere Problem ist, dass wir immer mehr Auflagen mit immer weniger Personal erfüllen müssen. Ein Wellnessbereich ist für Hotels wie unseres existenziell. Dennoch ist ein Bad nur ein Auf-

gabengebiet unter vielen. Ich habe zwei gut ausgebildete Techniker. Die große Frage wird sein, ob ich sie einmal adäquat ersetzen kann, wenn sie in Rente gehen. Insofern ist alles, was die Überwachung und den Betrieb erleichtert, also weniger Zeit und Personal erfordert, sehr zu begrüßen.

Frage: Erleichtert es die App Hoteliers, ein Bad zu betreiben?

Ganter: Absolut. Wir messen morgens und abends von Hand, tagsüber verlassen wir uns komplett auf die Anlage. Zudem ist unsere Mess- und Regeltechnik über die Cloud mit eingebunden. Die eingetragenen Werte sind somit jederzeit von überall abrufbar. Ich möchte mein.Schwimmbad nicht mehr missen.

Digitalstrategie: mein.Witty wird weiter ausgebaut

Witty erweitert sein digitales Angebot. Dazu wurde das Entwicklungslabor Digital Services aufgebaut. Mit mein.Schwimmbad liegt nun die erste App vor. In Kürze geht die neue Kundenplattform online. Unter dem Namen mein.Witty entsteht die Servicezentrale für alle Apps und digitalen Produkte des Unternehmens.

Rückblick: Im Dezember 2011 startete mit mein.Witty das erste Online-Angebot. Die Kundenplattform, die tausende Kunden regelmäßig nutzen, bietet viele praktische Funktionen, darunter die 1-Klick-Bestellung und den Aktenschrank.

Jetzt, elf Jahre später, stehen größere Neuerungen an. Im November startet die neue Kundenplattform mein.

Witty. Sie ist für Kunden künftig der zentrale Zugang in die digitale Welt von Witty. Dort tauchen alle Applikationen als Menüpunkte auf wie zum Beispiel der Aktenschrank, das Helpcenter und mein.Schwimmbad (siehe eigenen Bericht). Besonders praktisch: Mit nur einem Login können Kunden auf alle Lösungen

zugreifen. Der Fachbegriff hierfür lautet Single Sign-on.

Im kommenden Jahr wird das alte System aus dem Jahr 2011 endgültig abgelöst. Das Marketing-Team wird den neuen Online-Shop in die Homepage von Witty integrieren, dann können von jeder Webseite aus die gewünschten Produkte in den Warenkorb gelegt werden. Das 2021 gegründete Team Digital Services hat noch weitere Projekte in der Pipeline. So wird an digitalen Lösungen rund um Dokumentation, Hygiene-Monitoring und die Anbindung von Dosieranlagen gearbeitet. Auch bestehende Produkte werden ständig erweitert. „Wir entwickeln sie für und mit den Kunden“, betont



Zum Entwicklungslabor Digital Services gehören (von links) Tobias Flierl, Michael Kraus, Nathalie Haug und Markus Schönknecht.

Nathalie Haug, die Leiterin des vierköpfigen Teams, das weiter ausgebaut wird (aktuell gesucht: Cloud-Spezialist*in).

Großer Nutzen

Der Mehrwert dieser Lösungen liege weniger darin, dass Daten statt von Hand nun digital erfasst würden, sondern entstehe durch die Vernetzung. Nathalie Haug: „Die erfassten Messwerte werden gleich automatisch ausgewertet und interpretiert. Wenn etwas nicht stimmen sollte, kommt sofort eine Nachricht.“ Das Beispiel zeigt: Auch bei Wittys Digitalstrategie geht es um den konkreten Kundennutzen.

Jubel zum Abschied - Aufbruchstimmung zum Neustart

Corona hat vieles durcheinander gewirbelt. Deswegen musste die offizielle Verabschiedung von Dr. Hubert Witty als Geschäftsführer verschoben werden. Beim großen Betriebsfest wurde sie nachgeholt. Und nicht nur das.

Zukunft braucht Herkunft. Unter diesem Motto stand das jüngste Betriebsfest von Witty, das traditionell alle paar Jahre stattfindet. Rund 250 Mitarbeiter – von Berlin bis nach Appenzel und von Köln bis ins Ötztal – kamen nach Dinkelscherben im Landkreis Augsburg. Auf dem Firmengelände war extra ein großes Festzelt aufgebaut.

Die Mitarbeiter erfuhren aus erster Hand, mit welchen Neuerungen die Firma nach den heftigen Umsatzeinbrüchen wegen Corona wieder Fahrt aufnehmen möchte. An mehreren Stationen übers Firmengelände verteilt erhielten sie Einblick in neue Projekte, Abteilungen und Themen. So wurde das Betriebsfest zur informativen Kick-off-Party. In einer Podiumsdiskussion wurden Meilensteine der Firmengeschichte beleuchtet. In sehr persönlichen Statements berichtete Dr. Hubert Witty von seinen Erfolgen und Herausforderungen der vergangenen Jahrzehnte.

Seiner Überzeugung nach zeichnet die Firma eine besondere Zähigkeit aus. Zusammenhalt, strategischer Weitblick, die Bereitschaft, Fehler zu korrigieren und die Fähigkeit, die richtigen Mitspielerinnen und Mitspieler zu gewinnen, gehörten zu den Wurzeln des Erfolgs.

Jetzt im Beirat

Mit dabei in der Runde unter anderem der langjährige Witty-Verkaufsleiter Andreas Baur und Alex Boos vom Erlebnisbad Plantsch in Schongau (Oberbayern), der die Kundenperspektive einbrachte. Neben dem Rück- und dem Ausblick sollte auch das Wir-Gefühl der Belegschaft wieder gestärkt werden. Auf dem Betriebsfest konnten die Neuzugänge Kollegen treffen, von denen sie bislang allenfalls den Namen oder die Stimme am Telefon kannten. Bei seiner Verabschiedung wurde Dr. Hubert



Die Podiumsrunde erinnerte an die Entwicklung der Firma. Dr. Hubert Witty (links unten) zeichnete Plantsch-Betriebsleiter Alex Boos stellvertretend für alle Witty-Kunden aus. David Witty (unten rechts) stellte seine Pläne vor.

Witty frenetisch gefeiert. Seit 1999 hatte er die von seinem Vater gegründete Firma geleitet. Sich persönlich von den Mitarbeitern und Wegbegleitern zu verabschieden, war ihm sehr wichtig. Pünktlich zum 65. Geburtstag schied Dr. Hubert Witty aus, so wie es immer geplant war. Er wechselte in den Firmenbeirat und ist dort in beratender Funktion tätig. So betreut er weiterhin den Neubau, der unter seiner Ägide beschlossen wurde. Auch wenn nun eine neue Epoche eingeleitet werde, so würde an den Grundwerten des Familienunternehmens nicht gerüttelt, versicherte Dr. Hubert Witty. Das bedeute Verlässlichkeit für die Mitarbeitenden und die Kunden gleichermaßen. So sah Witty im Gegensatz zu vielen anderen Firmen während der Corona-Krise von betriebsbedingten Kündigungen ab. Dr. Hubert Witty verbreitete Aufbruchstimmung. Übrigens: Ein paar Mitarbeiter, die sich während Corona neu orientieren wollten, sind inzwischen wieder zurückgekehrt. Neu-Geschäftsführer David Witty freut: „Ich habe sie sofort wieder eingestellt.“ Auch das ist Witty.

„Alles ist so geplant, dass Witty während des gesamten Baus und des Umzugs stets erreichbar und auch lieferfähig sein wird.“

Wolfgang Mayer
Projektleiter

Jetzt fortbilden beim Praxisseminar Schwimmbad

Wissen leicht gemacht: Bis Jahresende finden zahlreiche Praxisseminare Schwimmbad statt – und einmal auch in Ihrer Nähe.

Kleine Gruppe, praxisnahe Inhalte und viel Raum für Diskussionen: Das Konzept hat sich bewährt. Die beiden Themenblöcke Wasseraufbereitung sowie Reinigung und Desinfektion sind die Schwerpunkte der Seminarreihe. Im Vordergrund steht die schnelle Umsetzbarkeit der Inhalte – seien es Neuerungen bei der Wasseraufbereitung oder der richtige Umgang mit Gefahrstoffen. Die Teilnehmer werden bei dem Tagesseminar auf den neuesten Stand gebracht und erhalten wertvolle Tipps. Die Praxisseminare richten sich an Fachkräfte im Bäderbereich, Haustechniker, Objekt- und Betriebsverantwortliche. Die aktuelle Seminarreihe findet bis 1. Dezember an 25 Orten statt: von Mecklenburg-Vorpommern bis Baden-Württemberg, von Niedersachsen bis Bayern.



Der Spatenstich rückt näher

Der Neubau der Produktionshalle, die energetische Sanierung des Verwaltungsgebäudes sowie der Umbau der bisherigen Produktionshalle stellen die größte Investition in der Firmengeschichte von Witty dar. Der Spatenstich soll Ende des Jahres erfolgen.

Wachstum braucht Platz. Und der wurde bei Witty, das bis zur Corona-Krise Umsatz und Mitarbeiterzahl kontinuierlich erhöht hat, immer knapper. Das Labor wurde ständig vergrößert, neue Abteilungen wie Digital Services kamen dazu. Zudem benötigen die technische Entwicklung und die Produktion immer mehr Platz. „Wir wären früher oder später im Fertigwarenlager an die Grenzen gestoßen“, sagt Projektleiter Wolfgang Mayer. So reiften die Pläne für eine Vergrößerung des Firmensitzes in Dinkelscherben. Die veranschlagten 20 Mio. € stellen die bislang größte Investition des Familien-

unternehmens dar. Das ist geplant: → **Neubau Produktionshalle:** An die bestehende Fertighallenfläche wird eine neue Halle mit 3.500 Quadratmetern Fläche angebaut. Dort wird die chemische Produktion hinziehen. Zudem werden Anlagen und Maschinen für die chemische Produktion erneuert. Künftig produziert Witty vollautomatisch. Das gilt auch für die neue Gebäudewaschanlage, das Herzstück für Wittys nachhaltiges Mehrwegsystem. Sie wurde nach Wittys Bedürfnissen entwickelt. Das Lager wird umstrukturiert, um einen noch effizienteren Materialfluss zu gewährleisten. An

die Halle schließt sich ein zweigeschossiger Neubau an, den künftig das Team Science für Forschung und Entwicklung nutzen wird. → **Energetische Sanierung des Verwaltungsgebäudes:** Das 1978 erbaute und 2005 erweiterte Verwaltungsgebäude wird energetisch saniert. Fenster und Dach werden erneuert, die Wände saniert. → **Umbau bestehende Produktionshalle:** Durch den Umzug der chemischen Produktion entsteht Platz für einen Multifunktionsraum. In der neuen großzügigen Kantine mit hoher Aufenthaltsqualität wird täglich frisch gekocht.

Herausgeber:
Witty GmbH & Co. KG Herrenrothstraße 12 – 16, D-86424 Dinkelscherben
Telefon: 0 82 92/999-0, E-Mail: info@witty.de, www.witty.eu
Witty-Austria GmbH & Co. KG
Metzgerstraße 54, A-5020 Salzburg-Bergheim, E-Mail: info@witty.at, www.witty.eu
Witty Vertriebs- und Controlling GmbH
Kasernenstrasse 88a, CH-9100 Herisau, E-Mail: info@witty.ch, www.witty.eu



Anmeldung, alle Infos und Termine unter www.witty.eu/seminare.



Damit Sie es leichter haben.

Witty