

*Auf der ISH in Frankfurt war der ZVSHK an sieben Stellen präsent. Den Fokus auf das SmartHouse zu legen, in dem die Haustechnik von heute und morgen erlebbar gemacht wurde, erwies sich als richtig. Mehr noch: das Schaustück entpuppte sich als ein Highlight der ISH.*



*Der ZVSHK zeigte mit dem angrenzenden SmartHouse Zukunftsperspektiven auf*

*Sonderschauen setzten Akzente*

## Dickes Informationspaket

Nicht lange nach der 99er-ISH galt es für den Zentralverband nach einem zukunftssträchtigen Thema für die ISH 2001 zu suchen. Allein der Begriff smart war da noch erklärungsbedürftig und ließ sich allenfalls mit dem winzigen Automobil in Verbindung bringen. Im Bewußtsein damals kaum ein Gedanke an smarte Haustechnik, die durch intelligente Verknüpfungen einen Mehrwert für den Nutzer bringen könnte. Mittlerweile festigt sich die Bezeichnung smart an zahlreichen Stellen im allgemeinen Sprachgebrauch. Was vor zwei Jahren noch mühsam angeschoben werden mußte, wurde Ende März vom Konsumenten (sprich: Messebesucher) als selbstverständlich angesehen – und auf der ISH in den Rundgang integriert. Das SmartHouse als vernetzte Wohnwelt mit ausgetüftelter SHK-Technik wollten sich viele nicht entgehen lassen. Große Menschentrauben ließen sich im



*Auf dem traditionellen Klempnerfrühstück des ZVSHK erläuterte Präsident Bruno Schlieffe die Aktivitäten des Zentralverbandes*

stündlichen Rhythmus vom ZVSHK-Stand in Halle 5.0 nach einem einführenden Film zum benachbarten SmartHouse führen, um sich das Neueste an intelligenter Technik im Bereich Sanitär und Heizung vorführen zu lassen. Nach mehr als einem Jahr Vorbereitungszeit mit insgesamt rund 15 Firmen oder Organisationen war ein Gebäude errichtet worden, das alle wesentlichen Komponenten eines Wohnhauses beinhaltet. Die Botschaft lautete hier, alles das

**Bekanntnis zur Handwerker-marke: Kermi-Geschäftsführer Dieter Eitel (Mitte) bei der Vertragsunterzeichnung mit ZVSHK-Präsident Schlieffe (rechts) und HGF von Bock und Polach**





an smarter Technik zusammenzutragen, was in der SHK-Welt machbar, aber bisher in der Tragweite noch keiner demonstriert hatte. Um das realisieren zu können, fand der ZVSHK einen wichtigen Verbündeten: Das Duisburger Fraunhofer-Institut für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme (Fraunhofer-IMS) beschäftigt sich schon etliche Jahre mit der Vernetzung intelligenter Komponenten und Geräte in der Haustechnik und konnte eine Scout-Funktion übernehmen, um interessante Entwicklungen aufzuspüren. Bereits in SBZ 6/2001, wurde im Detail erläutert, welche Synergie- und Nutzeffekte sich mit der SmartHouse-Technologie erzielen lassen: Sparen von Heizenergie, Strom und Wasser, Erhöhung der Sicherheit, vielfältige Komfortfunktionen bis hin zu einer einheitlichen Bedienkonzeption der Haustechnik. Technischer Fortschritt macht aus Sicht des ZVSHK jedoch nur dann Sinn, wenn sich daraus auch für das Fachhandwerk Zukunftsperspektiven ergeben. Wie sich zeigte, existieren bereits zahlreiche Insellösungen, die sich nun weiterentwickeln und gewinnbringend zusammenführen lassen.

Deshalb war im SmartHouse der SHK-Arbeitsplatz der Zukunft besonders wichtig. Dem interessierten Fachpublikum wurde demonstriert, wie sich eine Technik-Zentrale beim SHK-Unternehmer in Zukunft gestalten wird. Störmeldungen der verschiedensten Art, ob Brennerstörung, Pumpenausfall, Leckage-Detektion von Gas, Wasser und Öl oder Grenzwertüberschreitungen wurden auf einem Monitor angezeigt und können je nach Kunden und Tragweite entsprechende Prioritäten besitzen. Je nach Intelligenz der einzelnen Komponenten, die eine Störmeldung abgesendet haben, kann der SHK-Spezialist nun oftmals schon anhand des Telegramms



**Das SmartHouse mit seinen erlebbaren Zukunftstechnologien war Anziehungspunkt**

ermitteln, warum die Störung eingetreten ist. Daraus ergibt sich wiederum, welcher Techniker mit welchem Werkzeug bzw. Ersatzteil diesen Fehler am besten beheben kann. Das wird in Zukunft manche Fahrt zum Kunden oder Lager einsparen helfen. Je nach Wartungsvertrag läßt sich auch per Fernabfrage Einblick nehmen in den Brennstoffvorrat, der beispielsweise ein Tank im Schrank sein kann. Geht er zur Neige oder sind die Einkaufspreise besonders günstig, wird sich der SHK-Unternehmer mit einem Tip am Telefon ins Gespräch bringen können. Viele solcher praktischen Beispiele konnten in einer organisierten Führung oder in zahlreichen Fachgesprächen aufge-



**Während der SmartHouse-Führung: Andreas Müller, ZV-GF (links) mit Moderator Andreas Radtke**



**SHK-Unternehmer Richard van Lipzik erläutert am Arbeitsplatz der Zukunft die Möglichkeiten einer vernetzten SHK-Welt**

zeigt werden. In Zahlen bedeutet dies, daß von den zur Verfügung stehenden 12 000 gedruckten Wegweisern und 4500 CD-ROM mit Detailinformationen nichts übrig blieb und selbst für das Fachpublikum aus den USA oder Neuseeland interessant war. Angebote, das SmartHouse doch bitte auch da und dort aufzubauen, reichen mittlerweile von der Regionalmesse in deutschen Landen bis nach Sao Paulo/Brasilien. Ein Termin steht in jedem Fall fest: Zur World Plumbing Conference, die vom 22. bis 25. Mai 2002 diesmal in Berlin stattfindet, wird der internationalen SHK-Fachwelt das SmartHouse erneut vorgestellt.

Ergänzungen um die eine oder andere interessante Komponente ist dabei nicht ausgeschlossen, denn das Projekt soll sich in den nächsten Jahren dem technischen Fortschritt entsprechend weiterentwickeln. Wer Informationen zum SmartHouse haben will, dem stehen die Internet-Seiten [www.shk-smarthouse.de](http://www.shk-smarthouse.de) jederzeit offen für einen Besuch.

## Marktplatz der Kooperationen

Vom angestammten Platz in Halle 6 war der ZVSHK in diesem Jahr erstmalig in die größere Halle 5.0 gezogen, um für das benachbarte zweistöckige Smart House genügend Raum zur Verfügung zu haben. Befürchtungen, daß dieser Wechsel zu Lasten der Besucher-Frequenzierung gehen würde, erübrigten sich schnell. Angelockt durch die zahlreichen Hinweise im Messeradio und Transparente fürs SmartHouse konnte man sich über Laufkundschaft nicht beklagen. Es kamen aber auch gezielte Anfragen nach dem Leistungsumfang des ZVSHK. Die neuen Berufsbilder oder Rechts-

seitigen Aktivitäten und Partnerschaften zur Schau gestellt. Dazu gehören beispielsweise die Heizungsgemeinschaftswerbung Move, die seit April bundesweit angelaufen ist, die Sanitär-gemeinschaftswerbung, die Kampagne „Solar – na klar!“ sowie Aktivitäten in puncto Einzelhandel Bad.

## Kermi jetzt Handwerkermarke

In Sachen Handwerkermarke gab es eine erfreuliche Weiterentwicklung, denn auf der ISH bekannte sich auch Kermi als Hersteller von Duschkabinen und Heizkörpern öffentlich zu den Zielen dieser Marketing-Aktion, zu der nun mittlerweile ein

**Reichten sich zur Gründung der Aktionsgemeinschaft Brennstoffzelle demonstrativ die Hände (v. l.): Vaillant-Geschäftsführer Dr. Michael Brosset, ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe und HGF Michael von Bock und Polach**



Dutzend namhafte Marken-Hersteller gehören. Wie der SHK-Branche vertraut ist, ersetzt das Logo der Handwerkermarke nicht die Industriemarken, sondern signalisiert dem Handwerker lediglich ein Plus an Leistung, wenn er sich bei der Produktauswahl innerhalb des professionellen Vertriebsweges für Marken-Artikel mit diesem zusätzlichen Logo entscheidet. Als sichtbares Zeichen für die Handwerkermarke mit nun 12 Partnern waren auf der gesamten Messe und auf dem ZVSHK-Stand Smart-Automobile mit einer Regaleinrichtung von Servicemobil im Heck plazierte. Während der fünf Messtage wurde insgesamt zehn Mal ausgelastet, wer einen solchen geleasten City-Flitzer ein Jahr lang frei von Fix-Kosten nutzen kann.

## Brennstoffzelle

Zukunftsweisende Technologien als Chance für das Fachhandwerk zu begreifen und dafür den Weg zu ebnen, ist eine der originären Aufgaben des ZVSHK – das hat sich beim Smart House einmal mehr bewiesen. Derzeit werden in Sachen Brennstoffzelle wiederum wichtige Weichen für die Zukunft gestellt und der ZVSHK mobilisiert Marktpartner aus Industrie, Energiewirtschaft und anderen Institutionen. Ein wichtiger Verbündeter reichte demonstrativ auf der ISH seine Hand: Vaillant-Geschäftsführer Dr. Michael Brosset traf sich auf dem ZVSHK mit Präsident Bruno Schlieffe und Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach, um die Aktionsgemeinschaft Brennstoffzelle offiziell ins Leben zu rufen. Wichtige Aufgabe der Gemeinschaft soll es sein, diese zukunftsweisende Technologie im Segment der Haus- und Gebäudesystemtechnik zu etablieren. Derzeit ist man bei Vaillant mit der Gerätetechnik so weit, daß im Sommer erste Feldtests in Nordrhein-Westfalen anlaufen können, doch wird die Erprobungsphase noch



**Die Führungsmannschaft des IWO inspizierte das SmartHouse mit seinem intelligenten Tank im Schrank**

Themen standen dabei ebenso hoch im Kurs wie die verschiedenen Fachpublikationen des ZVSHK, die man auf der Messe gleich erwerben oder bestellen konnte. Auch an Technik-Themen mangelte es nicht in den Fachgesprächen. Gezielt informierte man über den Fachbetrieb für Haus- und Gebäudetechnik, der mit den Modulen Gas ganz sicher sowie Tank ganz sicher samt den dazu gehörigen Weiterbildungsmaßnahmen interessante Möglichkeiten eröffnet. Unter dem Motto Marktplatz der Kooperationen wurden die viel-



**Neben zahlreichen anderen Delegationen empfing HGF Michael von Bock und Polach auch die Vertreter des Schweizerischen Spengler- und Installateurverbandes**



Jahre dauern und von weiteren Fortschritten bei der Entwicklung entsprechender Automotoren abhängig sein. Neben der Lösung vieler technischer Fragen gilt es jedoch für den ZVSHK, frühzeitig Vermarktungsstrategien sowie die Entwicklung von Aus- und Weiterbildungsangeboten voranzutreiben. Die Vision ist jetzt schon klar: Strom und Wärme aus einer Hand soll zukünftig die multifunktionale Dienstleistung des SHK-Handwerks werden.

## Markt in Zahlen

Anlässlich der ISH veröffentlichte der ZVSHK aktuelle Marktdaten über seine im Verband zusammengeschlossenen Gewerke: Installateur und Heizungsbauer, Klempner, Behälter- und Apparatebauer sowie Ofen- und Luftheizungsbauer repräsentieren demnach das größte volkswirtschaftliche Potential der Haustechnikbranche in Deutschland. Mit rund 57 000 Betrieben und über 500 000 Beschäftigten, darunter etwa 60 000 Lehrlinge, ist das Sanitär-, Heizungs- und Klima-Handwerk zugleich die drittstärkste Handwerksgruppe in Deutschland. Laut Berechnungen des Ifo-Institutes in München erwirtschaften die vom Verband vertretenen Unternehmen einen Umsatz von ca. 70 Mrd. DM brutto. Stärkstes Gewerk ist der Installateur und Heizungsbauer. Hier allein werden 27 % vom Gesamtvolumen des Ausbaus und der technischen Gebäudeausrüstung in Deutschland erwirtschaftet. Im deutschen Handwerk gab es im vergangenen Jahr – anders als in der Gesamtwirtschaft – praktisch keine Fortsetzung der konjunkturellen Aufwärtsbewegung. Besonders desolat ist die Verfassung des Wohnungsbaus, wo der Neubau von Mehrfamilienhäusern praktisch zum Erliegen gekommen ist. Bauleistungen, die eine Verbesserung des Gebäudebestands anvisierten, hatten daher beträchtlich an Bedeutung gewonnen. Rund die Hälfte des gesamten Bauvolumens in Deutschland entfiel auf die Sanierung und Modernisierung von Altbauten – Tendenz steigend.

Die SHK-Branche ist eindeutiger Vorreiter dieses Trends. Heute umfaßt der Geschäftsbereich Instandhaltung, Modernisierung sowie Aus- und Umbau bereits 70 % des Arbeits- und Umsatzvolumens der SHK-Ge-

staltungen besser eingeschätzt als im Vorjahr. Immerhin 26,2 % der Befragten – gegenüber 21,6 % im Frühjahr 1999 – bezeichnen die Geschäftslage als gut. Mehr als 70 % der Handwerksbetriebe klagten allerdings über

großen Ausbildungsberufe Gas- und Wasserinstallateur sowie Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Minderungen um 6,5 % bzw. 8,9 %.

## Zwei Jahre „Solar – na klar“

Der Startschuß für die Kampagne fiel auf der ISH 1999. Nach zwei Jahren zogen die Macher der Kampagne, deren Mitbegründer und Träger der ZVSHK ist, eine überaus positive Bilanz. Im Jahr 2000 stellte die Bundesregierung im Rahmen ihres Förderprogramms Regenerative Energien mehr als 200 Mio. DM unter anderem für Solarkollektoranlagen zur Verfügung. Von 100 000 Anträgen wurden 70 000 bewilligt und in 50 % der Fälle wurde der Einbau der Solaranlage mit dem Austausch des Heizkessels kombiniert. Das Investitionsvolumen lag bei rund 1,5 Mrd. DM. Damit wurden mehr als 600 000 m<sup>2</sup> Kollektorfläche installiert. In '99 waren es noch 420 000 m<sup>2</sup>. Ziel der unter der Schirmherrschaft von Bundeskanzler Schröder stehenden Kampagne ist die Installation von 400 000 neuen Solaranlagen in fünf Jahren, die Schaffung zukunfts-trächtiger Arbeitsplätze und eine jährliche Einsparung von 75 000 Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen.



**Mit der Erfolgsstory „Solar – na klar“ ist das ZVSHK-Engagement eng verbunden: Präsident Schlieffe erläuterte die Weiterbildung zur SHK-Fachkraft Solarthermie**



**Am WMK-Stand sorgte die Aktionsbühne dafür, daß sich viele die praktikablen Lösungen für Dach und Fassade näher anschauten**

werke. Damit hat sich das SHK-Handwerk erfolgreich von der allgemeinen Entwicklung der Baukonjunktur abkoppeln können. Der ZVSHK-Konjunkturumfrage des ersten Halbjahres 2000 zufolge erhöhte sich der Auftragsbestand gegenüber dem Vorjahr leicht auf durchschnittlich 7,6 Wochen. Entsprechend wurde die Geschäftslage deut-

gestiegene Einkaufspreise; nur 14,8 % der Befragten waren der Meinung, diese Mehrbelastung an die Endkunden weitergeben zu können. Auch gaben 21,5 % der Befragten – bei einem großen Gefälle zwischen West- (24,6 %) und Ostdeutschland (7,9 %) – an, in ihren Unternehmen gebe es offene Stellen; im Frühjahr 1999 waren es gerade 14,5 %. Geradezu alarmierend ist der Rückgang der Ausbildungsverhältnisse. Die Lehrlingsstatistik vom 31. Dezember 1999 verzeichnet für die beiden

## ZVSHK an sieben Standorten präsent

Der Eckring war auf der ISH an insgesamt sieben Messeständen präsent. Neben dem eigenen Engagement samt dem benachbarten SmartHouse in Halle 5.0 gab es weitere Beteiligungen: Zum einen war es die bereits erwähnte Kampagne „Solar – na klar“, zum anderen die Sonderschau Wohnungslüftung, die erneut mit dem Fachinstitut Gebäude-Klima (FGK) veranstaltet wurde. Traditionell gab es auch eine Unterstützung für den Bundesverband der deutschen Gas- und

Wasserwirtschaft (BGW), der ein markenübergreifendes Angebot an Gerätetechnik zusammengetragen hatte, um mit Brenntechnik, Brennstoffzelle, Wärmepumpe sowie mit Systemen für das erdgasvollversorgte Haus präsent zu sein. Der ZVSHK war auch traditionell an der Entwicklung und Durchführung der AdK-Leistungsschau beteiligt. Die Arbeitsgemeinschaft der Kachelofenwirtschaft hatte wiederum eine Vielzahl Kachelöfen und Kamine in Betrieb, so daß es für die Messebesucher der Halle 9.2 keinen Mangel an behaglicher Strahlungswärme gab.

## **Metaller-Treff**

Die siebte Beteiligung betraf den WMK-Stand, der mit neuem Konzept durchaus als Treffpunkt der Metaller gelten konnte. Auch

wenn die ISH den Schwerpunkt auf Sanitär- und Heizungstechnik gelegt hat, so schließt das die Klempnertechnik keinesfalls aus. Der Schwerpunkt in Halle 6.0 war klar auf die Thematik ausgerichtet und mitten unter den Ausstellern zeigte die Wirtschaftsgemeinschaft Metall-dächer und -fassaden in Klempnertechnik (WMK) Flagge. Neben den Produktinformationen einzelner Firmen konnten sich die Unternehmer aus den Klempnerfachbetrieben ein Bild machen über Marketing-Aktivitäten und Internet-Auftritt ([www.wmk-online.de](http://www.wmk-online.de)). Als Blickfang hatte man mehrere Sonderschauen über moderne Klempnertechnik an Fassade und Dach sowie Aktionen von Meisterschülern im Programm. Und das Konzept ging auf: Der Stand mit einer Retrospektive aus mittlerweile 15 Jahren Ar-

chitekturpreis sowie zahlreichen Exponaten wurde damit nochmals besser besucht.

**D**ie ISH hat auch im Jahr 2001 nichts an Attraktivität eingebüßt. Eine Neuausrichtung wurde vorgenommen, durch die beispielsweise Hersteller für große Lüftungsanlagen zur Messe light&building verlagert wurden. Auf der Suche nach einem unverkennbaren Profil hatte der ZVSHK im Vorfeld der Messe ISH darauf gedrängt, attraktive Plattformen zu schaffen, um die zahllosen Innovationen der Branche zur Geltung zu bringen. Die Welt der Installationstechnik wurde daraufhin ins Leben gerufen und die Aussteller angehalten, ihre Leistungen entsprechend zur Schau zu stellen. Diese Bestrebungen flankierte die Messegesellschaft mit innovativen Sonderschauen – out-

Look genannt. Das SmartHouse übernahm hier eine tragende Rolle. Im Wettstreit mit anderen Messen für die Haustechnik ging das Konzept der ISH 2001 offensichtlich auf, wie die Zahlen zeigen: Mit über 200 000 Besuchern aus 100 Ländern wurden die Erwartungen der Veranstalter voll erfüllt. „Die ISH 2001 hat neue Standards gesetzt“, resümierte ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach, „die Kommunikationstechnologie hat endgültig ihren Einzug gehalten. Das hat Auswirkungen auf die gesamte Systemtechnik, denn in Zukunft werden nur noch busfähige Komponenten erfolgreich sein. Unser SmartHouse als Demonstrationsobjekt für die intelligente und vernetzte Gebäudetechnik war deshalb auch ein absoluter Volltreffer.“

□