



Vom 15. bis 19. März 2005 findet mit der ISH wieder die weltweit größte SHK-Fachmesse in Frankfurt statt. Die Besucher dürfen sich schon jetzt auf ein Innovationsfeuerwerk freuen.

ISH soll neue Impulse geben

Geballte Innovations-Show



Eine Vielzahl von ISH-Informationen zur Frankfurter Messe lässt sich schon jetzt unter www.ish2005.com im elektronischen ISH-Messe-Katalog abrufen

Aircontec wieder fest an Bord

Die Firmen der Klima- und Lüftungstechnik stellen wieder unter der Marke Aircontec, internationale Fachmesse für Klima- und Lüftungstechnik, in den Hallen 5.1, 5.0 und 6.2 aus. Neu ist das in Halle 5.1 angesiedelte Klima-Forum. Es ist in vier Ausstellungsbereiche gegliedert und im Vortragsprogramm mit international hochkarätigen Referenten besetzt. Die Themen sind: „Zentrale Klimasysteme für Mensch und Gebäude“, „Hygiene und Energieeffizienz: Instandhaltung in der Klimatechnik“ und „Architektur und Klimatechnik“. In das Klima-Forum integriert präsentieren sich auch führende Anbieter aus dem Bereich der Raumklimageräte mit dem „Marktplatz Raumklimageräte“. Die Sonderschauen werden unter der Federführung des Fachinstituts Gebäude-Klima und der Messe Frankfurt sowie dem Zentralverband Sa-

Die „ISH, internationale Fachmesse für Gebäude- und Energietechnik, Erlebnisswelt Bad, Klima- und Lüftungstechnik“ – so heißt sie offiziell – verzeichnet stabile Ausstellerzahlen. Erwartet werden etwa 2300 Aussteller und rund 180 000 Fachbesucher überwiegend aus dem Handwerk, aber auch viele Großhändler, Architekten und Planer. Die ISH wird

wieder mehr als 254 000 m² Bruttofläche belegen und bietet Informationspotenzial für einen mehrtägigen Messebesuch. Auf der ISH wird das Bad von emotionalen Trends wie Fitness, Recreation und Wellness geprägt. Wellness wird in das Badezimmer integriert und Entspannung oder Wohlbefinden sind die großen Schlagworte. Führende Hersteller zeigen in den Hallen 1, 2, 3, 4 und im Forum in der Erlebnisswelt Bad Produkte wie Badewannen, Duschabtrennungen, Keramik, Badmöbel, Armaturen und Accessoires sowie Produkte für Schwimmbad-, Sauna- und Wassertechnik. Dabei spiegelt die Messe aktuelle Trends. 2005 fokussiert die ISH auch das Thema der regenerativen Energien rund um die Sonderschau „Renewable energies in systems for houses“ in der Galleria Nord. Das umfangreiche Vortragsprogramm zeigt Lösungen, die konventionelle Heizungstechnologien mit erneuerbaren Energien verbinden. Parallel dazu präsentieren Aussteller in den Hallen 8 bis 10 und in der Galleria anlagentechnische Systemlösungen für die Heizungs- und Warmwasserbereitungstechnik, Mess- und Regeltechnik und Hausautomation.

Die SBZ auf der ISH

Aktuelle Fachzeitschriften, interessante Fachbücher, hilfreiche Arbeits- und Kalkulationsunterlagen erhalten Sie auf dem in Halle 4.1, D 06 neu positionierten Hauptstand des Gentner Verlags. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich dort auch mit unserem umfangreichen, branchenbezogenen Informationsangebot vertraut zu machen. Außerdem können Sie Gesprächstermine mit den Redakteuren der Gentner-Fachmagazine SBZ, TGA-Fachplaner, SBZ-Monteur und Kälte & Klimatechnik oder mit der Anzeigenabteilung vereinbaren. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

nitär Heizung Klima organisiert. Ergänzend zum Klima-Forum findet in der Halle 6.2 bereits zum achten Mal die Sonderschau „Wohnungslüftung“ statt. Die Installationstechnik ist in den Hallen 4.0 und 6.0, 6.1, 6.2 und 6.3 vertreten. Schwimmbad-, Sauna- sowie Wassertechnik steht erneut in der Halle 1.1 und der Bundesverband Schwimmbad & Wellness präsentiert hier eine Sonderschau zum Thema: „Trinkwasserhygiene in der Gebäudetechnik“: Aufgeklärt wird über die neuralgischen Punkte in der Hauswasserinstallation, Pflichten in der Trinkwasserversorgung oder effiziente Sanierungsmaßnahmen.

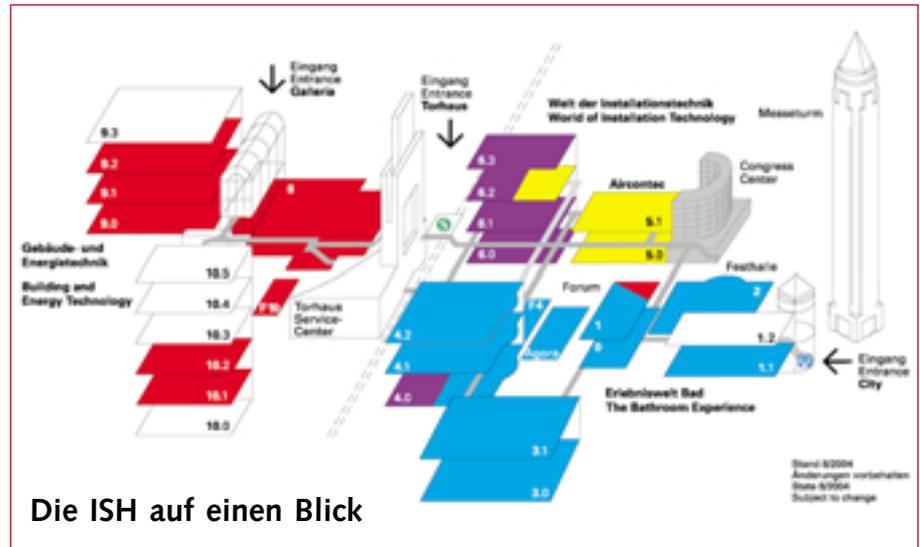
Zahlreiche Sonderschauen

Für Architekten, Designer und Planer bündelt „Outlook – Building Perspectives“ architektur-, design- und technikrelevante Angebote. Der richtungsweisende ISH-Wettbewerb für 2005 heißt „Outlook – Shaping Water“. Er wirft einen Blick in die Zukunft des Bades, und junge kreative Nachwuchsdesigner zeigen hier Lösungen, die die traditionelle Vorstellung der abgeschlossenen Einheit Bad sprengen. Die drei besten Entwürfe sind im Maßstab 1:1 für das internationale Fachpublikum aufgebaut. Die Sonderschau zeigt weitere gelungene Entwürfe von Badkonzepten für die neu empfundene Einheit von Mensch, Raum und



ISH: Die Leitmesse weltweit

Bereits 2004 unterzeichneten Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt und Stuart Henry, Präsident des World Plumbing Councils (WPC) einen Kooperationsvertrag. Die Messe Frankfurt ist exklusiver Industrie-Partner des World Plumbing Councils, dem Verbund internationaler Verarbeiterverbände. Dies unterstreicht die Bedeutung der ISH als weltweite Leitmesse. Das World Plumbing Council hat derzeit 31 Mitgliedsverbände, darunter die USA, Kanada, Großbritannien, Dänemark, Polen, Ungarn, die Schweiz, Südafrika, Indien, Singapur, Fidji, China und Australien. Auch der ZVSHK ist hier Mitglied.



Die ISH auf einen Blick

Wasser. Zu sehen sind die Entwürfe in Halle 4.0 im Saal Europa. Outlook wird von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft, dem Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima und der Messe Frankfurt organisiert. Weitere Informationen sind im Internet unter www.shapingwater.com hinterlegt. Daneben findet auf der ISH wieder

bäude- und Energietechnik“, in dem jeweils zur Mittagszeit Raum gegeben wird für wichtige Branchenthemen und konstruktive Podiumsdiskussionen mit Teilnehmern aus Politik, Wirtschafts- und Fachkreisen. In unmittelbarer Nachbarschaft zum Forum Gebäude- und Energietechnik wird es eine Sonderschau geben, die mit der Deutschen Energie-Agentur (Dena) durchgeführt wird. Unter dem Motto „Kompetenz in Gebäude- und Energietechnik“ präsentieren Dena und ZVSHK eine Ausstellung zu den aktuellsten Themen rund ums Haus. Dazu gehört u. a. der Energiepass für Gebäude und seine Erprobung im Feldversuch, die Umsetzung der Energieeinsparverordnung (EnEV) und die Förderung der Solarthermie.

Premiere für Lifetime-Kongress

Erstmals wird 2005 vom 17. bis 19. März der Lifetime-Kongress parallel zur ISH ausgerichtet. Der Lifetime-Kongress erweitert das Wellness- und Spa-Angebot auf der ISH und führt zu Synergien für die Besucher. Gezeigt werden aktuelle Spa-, Wellness- und Gesundheitstrends: Ausgehend vom gesellschaftlichen Megatrend Gesundheit werden im Lifetime-Kongress Aspekte von Spa- und Wellness-Anlagen im Hotel bis hin zum Home Spa und den Auswirkungen für eine moderne Architektur gegeben.

Neuer Info-Agent meldet alle Messeaktivitäten

Eine Vielzahl von Informationen zur Frankfurter ISH lässt sich schon jetzt unter www.ish2005.com im elektronischen ISH-Messe-Katalog abrufen. Alles Wissenswerte zu Ausstellern und Produkten oder Hal-

Kooperation besiegelt: v. l. Ursula Reinehr (Messe), Henry Hung (Vice Chairman WPC), Stuart Henry (WPC Chairman) Robert Burgon (WPC-Executive Board), C. Preller, Dr. Michael Peters und Horst Niedlich (alle Messe Frankfurt)

der Design Plus-Wettbewerb und der Innovationspreis Architektur und Technik statt. Beide Wettbewerbe stellen Objekte in den Vordergrund, die sowohl ästhetischen als auch funktionalen Kriterien gerecht werden.

ZVSHK mit vielen Aktivitäten

Der ZVSHK wird auf der Leitmesse in Halle 5.0 auf rund 600 Quadratmetern präsent sein. Erneut gibt es das „Forum Ge-

lenplänen sowie allgemeine Mitteilungen sind dort zusammengefasst. Nützliche Angebote, wie die Erstellung eines persönlichen Messeplanes sowie Möglichkeiten, mit Herstellern Terminvereinbarungen zu treffen oder sich mit Kollegen zu verabreden, sind seit Anfang des Jahres freigeschaltet. Um auf dem Laufenden bei neuen Aussteller- und Produkteinträgen zu bestimmten Produktbereichen zu sein, bietet sich die Nutzung des kostenlosen Info-Agenten an.

Eintritt, Anreise und Katalog ab 79 Euro

Auch in Sachen Anreisvereinfachung hat sich die Frankfurter Messegesellschaft etwas einfallen lassen. Besucher können nun komfortabel mit Zug und S-Bahn direkt aufs Messegelände fahren. Erstmals hat die Messe Frankfurt dafür ein Komplettpaket geschnürt, das Besucher mit Sonder-ICE von sechs Großstädten aus nach Frankfurt zur Messe bringt. Zum Komplettpreis von 99 Euro kann die Reise in Berlin, Hannover, Dortmund, München und Augsburg angetreten werden, in Köln bereits schon für 79 Euro. Im Paket enthalten sind die Hin- und Rückfahrt im Sonder-ICE, eine Tageskarte für die ISH und ein Gutschein für den aktuellen Messekatalog. Die Messe Frankfurt übernimmt dafür die komplette Reiseplanung und -durchführung. In Frankfurt bringt die S-Bahn die Fahrgäste vom Hauptbahnhof direkt zur Messe. Ankunft auf der ISH ist voraussichtlich um 9.30 Uhr. Der S-Bahn-Direkttransfer zur Messe ist im Reisepreis enthalten. Zwischen 18.30 und 19.00 Uhr fahren die Sonder-ICE wieder vom Frankfurter Hauptbahnhof zurück an die Ausgangsbahnhöfe. Das Paket kann bei der Messe Frankfurt direkt unter der Telefonnummer (0 69) 75 75 58 78 gebucht werden. Die Anmeldeunterlagen und Informationen gibt es aber auch als Download unter der Rubrik „Messebesuch“ auf der Internetseite www.ish.messefrankfurt.com.

Ansonsten können ISH-Fachbesucher die Vorteile des Online-Ticketings auf der Webseite www.ish.messefrankfurt.com nutzen und damit die Vorverkaufspreise bis zum letzten Messetag zahlen. Hier kostet die Einzelkarte dann 13 Euro (Kasse 23 Euro) und die Dauerkarte 35,50 Euro (Kasse 51 Euro).

Am Samstag, den 19. März wird die ISH ihre Tore auch wieder für das Privatpublikum öffnen. Die Einzelkarte kostet am Publikumstag 13 Euro und die Familienkarte 20 Euro. *

ISH: Impulse für wirtschaftlichen Erfolg

Das Handwerk hofft auf ein Ende des langjährigen Marktrückgangs. Nach dem absoluten Stimmungstief gibt es Anzeichen für eine leichte Verbesserung der Auftragslage, wie Michael von Bock und Polach, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima, berichtet. Die ISH soll als Branchenereignis mit Innovationen und Dienstleistungsangeboten dem Markt wichtige Impulse geben.



» Als das bedeutendste Branchenereignis ist die ISH ein Barometer sowohl der Stimmungslage als auch der Innovationskraft. «

ZVSHK Hauptgeschäftsführer
Michael von Bock und Polach

SBZ: Herr von Bock und Polach, nach Jahren des konjunkturellen Rückgangs der SHK-Branche in Deutschland waren von Herstellerseite zum Jahresbeginn wieder optimistische Töne zu hören.

Von Bock und Polach: Wir hoffen, dass unsere Branche im vergangenen Jahr die Talsohle durchschritten hat. Es gibt zwar nach wie vor einen Rückgang bei den Umsätzen, doch gibt es auch Anzeichen für eine leichte Besserung. Beispielsweise ist die Auftragsreichweite von 4,5 Wochen leicht auf 4,8 Wochen in diesem Frühjahr angezogen. Doch auch damit sind wir noch weit von

besseren Zeiten in den 90er Jahren mit rund acht Wochen entfernt. Die Stimmungslage hatte in 2003 einen Tiefpunkt erreicht. Sie hat sich deutlich verbessert und besser als die tatsächliche wirtschaftliche Situation.

SBZ: Können die gestiegenen Energiepreise dem Modernisierungsmarkt neuen Schwung geben?

Von Bock und Polach: Ich rechne fest damit. Wenn die nächste Heizöl-Lieferung ansteht oder die Erdgas-Abrechnung kommt, werden einigen Verbrauchern die Augen aufgehen, ob Eigenheimbesitzer oder Mieter. Letzterer könnte dann Druck auf den Vermieter ausüben. Spätestens wenn 2006 der neue Gebäudeenergiepass kommt, werden den Verbrauchern die nicht unerheblichen Nebenkosten deutlich, besonders für Heizung und Warmwasserbereitung. Viele Objekte werden dann so kaum noch vermietbar sein. Aber auch viele private Haushalte werden Probleme mit den hohen Energiepreisen bekommen. Diese stehen dann vor der Frage, ob sie so weitermachen wollen oder in eine Modernisierung investieren. Wir erwarten deutliche Impulse, außer der Ölpreis bricht exorbitant ein. Doch dies glaube ich nicht. Wir müssen eher von einer Stabilisierung des Ölpreises auf hohem Niveau ausgehen.

SBZ: Wie weit macht sich der Trend zu Komfort und Wellness im Alltagsgeschäft bemerkbar?

Von Bock und Polach: Die Menschen reden darüber, es wird viel geschrieben, aber die Aufträge lassen auf sich warten. Es wird im Markt eine gewisse Erwartungshaltung aufgebaut, doch der Einzelne setzt dies noch zu wenig in konkrete Maßnahmen um. Hier spiegelt sich die geringe Anschaffungsneigung der Verbraucher wider. Im Hotel- und Gaststättengewerbe hat das Thema Spa / Wellness natürlich heute schon einen hohen Stellenwert erlangt. Hotelgäste haben diesbezüglich große Erwartungen. Fitness und Wellness finden heutzutage ja nicht notwendigerweise zu Hause statt, sondern in Fitness- und Freizeit-Centern oder eben in Hotels. Das Bewusstsein bei den Verbrauchern ist da. Doch ein neuer Trend, dies auch zu Hause zu verwirklichen, ist noch nicht erkennbar. Dabei lägen die notwendigen Investitionen fast auf vergleichbarem Niveau wie die Gebühren, die über die Jahre für die Nutzung solcher Einrichtungen entrichtet werden.

SBZ: *Kann die Sonnenenergie auch künftig Zugpferd für das Handwerk sein?*

Von Bock und Polach: Wir haben 2004 erstmals Solarkollektoren mit einer Fläche von über 1 Mio. m² installiert. Offen bleibt allerdings die Frage, ob sich die Solarthermie in Zukunft auch bei einer weiteren Rückführung der Förderung in der Verbrauchergunst behaupten kann. Die Photovoltaik entwickelt sich ja gerade aufgrund der Förderung der Stromspeisung sehr dynamisch. Wenn es hier bei einem Regierungswechsel zu einer Einstellung der Förderung kommen sollte, wird dieser Markt einbrechen – das ist vorprogrammiert.

» Spätestens wenn 2006 der neue Gebäudeenergiepass kommt, werden den Verbrauchern die nicht unerheblichen Nebenkosten deutlich. «

SBZ: *Wieweit hat sich das neue Rollenverständnis eines Gebäude- und Energietechnikers im SHK-Handwerk bereits durchgesetzt?*

Von Bock und Polach: Der Emanzipationsprozess vom Klempner als Gattungsbegriff für einfache Handwerkertätigkeiten hin zum qualifizierten Gebäude- und Energietechniker ist in vollem Gange. Wieweit sich das neue Rollenverständnis vor Ort schon durchgesetzt hat, hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie der Qualifizierung oder der Nachfrage. Die von uns angebotenen Weiterbildungsmaßnahmen werden rege angenommen. Wir sind auf dem richtigen Weg. Image und Ansehen steigen – auch beim Nachwuchs. Mit der neuen Ausbildungsverordnung haben wir die Zahl der Bewerber für einen Ausbildungsplatz mit Abitur um 17 Prozent steigern können. Und wir hoffen, dies ausbauen zu können. Es wird aber zunehmend schwieriger, auch qualifizierte Bewerber für diese anspruchsvollere Ausbildung zu finden. Wir erkennen bereits einen Mangel. Die Eingangsqualifikation ist häufig zu gering.

SBZ: *Systemtechnik lautet ein immer häufiger verwendetes Zauberwort. Ist dies eine Erleichterung für das Handwerk oder bedeutet dies eher auch erhöhte Anforderungen?*

Von Bock und Polach: Beides. Von der Angebotsseite ist zwischen Anspruch und

Wirklichkeit eine Lücke. Es wird auch leider mehr geredet als getan. Das muss thematisiert werden. Die ISH bietet dafür den richtigen Rahmen. Unser Verband hat Systemtechnik seit 15 Jahren angemahnt, insbesondere im Bereich der kontrollierten Wohnungslüftung und Wärmerückgewinnung. Wir fordern schon lange Systeme auch in den Bereichen Heizen, Kühlen und Klimatisieren. Doch erst jetzt wird das Thema durch die Energieeinsparverordnung ernst genommen. Denn die Heizungshersteller müssen befürchten, dass die Anwender auf alternative Anbieter, z. B. aus dem Strombereich, abwandern, wenn sie nicht selber ein geschlossenes System anbieten. Jetzt wacht die Industrie langsam auf. Hierbei müssen die Systemanbieter aber aufpassen. Denn jedes System ist nur so gut wie das schwächste Glied. Wir erkennen hier noch einige Defizite.

SBZ: *Welche Rolle spielt die im Verbund stattfindende Aircontec für die ISH?*

Von Bock und Polach: Ein sehr große. Wenn wir von Systemtechnik sprechen, darf dieser Bereich mit der dezentralen Klimatisierung nicht fehlen. Die ISH ist ein ideales Forum für das Thema Klima und Lüftung. Beide ziehen Nutzen voneinander. So bilden Aircontec und ISH einen logischen Verbund. Das Handwerk ist bereit, sich verstärkt mit dem Thema Klima und Lüftung als integraler Bestandteil der Haustechnik zu beschäftigen. Die ISH ist die Leitmesse für die Gebäude- und Energietechniker – daher gehört das Thema Klima- und Lüftung auch dorthin.

» Wir fordern schon lange Systeme auch in den Bereichen Heizen, Kühlen und Klimatisieren. «

SBZ: *Wo sehen Sie seitens der Technik aktuelle Markttrends?*

Von Bock und Polach: Starke Umsatzträger sind seit einigen Jahren die wandhängenden Gas-Brennwertgeräte. Die Ölwirtschaft bietet mit der Brennwerttechnik jetzt auch im Ölbereich eine moderne Alternative, um Kunden zu halten. Die Solarthermie ist wie gesagt mit einer Millionen m² Kollektorfläche auch ein wichtiges Geschäft für das Handwerk. Als interessante Ergänzungen des Leistungsprogramms erweisen sich Lüftungsanlagen, Wärmepumpen und

Pelletöfen. Doch mehr steckt leider nicht dahinter. Das Thema Wohnungslüftung ist vom Gesamtumsatz noch sehr gering, die Nachfrage ist im Markt einfach noch nicht da. Selbst der jährliche Absatz an Wärmepumpen ist mit rund 9000 Stück gegenüber rund 700 000 Heizkesseln immer noch sehr schwach ausgebildet. Biomasse, insbesondere Pelletöfen, erfreuen sich zwar großer Beliebtheit. Für das Handwerk ist dies ein gern genutztes, interessantes Segment. Aber wenn man die letztendlich verkaufte Zahl sieht, noch weniger als Wärmepumpen, wird klar, dass die Branche davon noch nicht leben kann.

» Selbst der jährliche Absatz an Wärmepumpen ist mit rund 9000 Stück gegenüber rund 700 000 Heizkesseln immer noch sehr schwach ausgebildet. «

SBZ: *Welche Erwartungen setzen Sie in die bevorstehende ISH?*

Von Bock und Polach: Sie ist Abbild des Weltmarktes, Drehscheibe für Angebot und Nachfrage. Das Handwerk möchte dort ein umfassendes Bild von der weltweiten Anbieterseite gewinnen. Die Messe ist eine wichtige Plattform sowohl für die etablierten Hersteller als auch für neue Anbieter, um ihre Produkte, Systeme und Ideen zu präsentieren. Als das bedeutendste Branchenereignis ist die ISH ein Barometer sowohl der Stimmungslage als auch der Innovationskraft. Das Thema Systemtechnik wird wieder ein beherrschendes Thema sein. Wir hoffen, dass möglichst viele Hersteller jetzt auch wirklich echte Systeme anbieten. Wir erwarten nichts Zusammengekauftes, sondern in sich schlüssige Entwicklungen. Ein Schwerpunkt im Bereich Heizung wird für uns das Thema Dienstleistungen sein, d.h. Prüfung, Überwachung und Optimierung von Anlagen. Im Bereich Sanitär steht wieder Spa/Wellness im Vordergrund. Wir haben ein Topangebot auf diesem Sektor, können es nur noch nicht richtig umsetzen. Deshalb wäre es gut, wenn die ISH auch Öffentlichkeitswirkung besonders in diesem Sektor erzielen könnte, um die Nachfrage zu beleben.

SBZ: *Danke fürs Gespräch und viel Erfolg auf der ISH!* ☺