



Das Gros der Heizungsindustrie war in der neuen Halle 14 gut aufgehoben. Zur nächsten SHK werden vier weitere Hallen fertig



Zum ersten Mal war auch das Solarunternehmen Conergy vertreten, dem während der SHK der Hamburger Solarpreis verliehen wurde

39 000 Besucher auf der SHK in Hamburg

# Kompakt und effizient

Allen Unkenrufen zum Trotz hat die 14. SHK Hamburg sich als gut besuchter Branchentreff des Nordens erwiesen, bei der fast alle namhaften Anbieter vertreten waren. Dabei tat die Abstinenz der großen Aussteller aus dem Badbereich der Veranstaltung keinen Abbruch.

Die Zeiten, in denen Hersteller durch übertrieben aufwändige Messestände die Gunst von Handwerk und Handel gewinnen wollten, scheinen endgültig vorbei. Auf der SHK waren die Stände in der Regel kleiner als noch auf den Regionalmessen der letzten Jahre, aber genauso zweckdienlich. Dies und die Abstinenz der

meisten dreistufig agierenden Anbieter aus dem Badbereich ließ die Nettoausstellungsfläche im Vergleich zur letzten SHK um 6 000 m<sup>2</sup> auf ca. 22 000 m<sup>2</sup> schrumpfen. 39 000 Besucher (+ 1,4 %) informierten sich auf den Ständen der 450 Aussteller. Erstmals war auch die neue Halle 14 mit Produktneuheiten aus der Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik belegt. Zum Rahmenprogramm gehörten neben dem Forum der Fachverbände und dem EDV-Forum die Sonderschauen Klempnertechnik, Klimatechnik sowie Erneuerbare Energien.

## Von der Kunst nicht auszustellen und doch vertreten zu sein

„Ganz im Gegenteil zu so manchem Unkenruf im Vorfeld dieser Messe können wir eine positive Bilanz ziehen“, so Wilfried Sander, Messebeiratsvorsitzender und Landesinnungsmeister des FVSHK Hamburg, der wie

die Fachverbände Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Bremen und Mecklenburg-Vorpommern zu den ideellen Trägern der SHK gehört. „Positiv ist ebenfalls, dass die Lücke, die einige Sanitärhersteller hinterlassen haben, vom Fachhandel sehr gut kompensiert wurde.“ Das Erdgeschoss der Halle 9 mutierte zu einer reinen Bad-Großhandelschau. Die Händler nahmen die Gelegenheit wahr und stellen ihre Hausmarken ins Rampenlicht. Doch auch Markenprodukte, u.a. von Hansa, Hoesch, Keuco, Laufen und Villeroy & Boch waren zu begutachten. Diese Firmen wurden im offiziellen Messekatalog auch als Aussteller geführt. Mächtig ins Zeug gelegt hatte sich das Schiltacher Unternehmen Hansgrohe, das auf den Großhandelständen besonders stark präsent war. Angesichts dieser Markenpräsenz stellte sich dem unpolitisch denkenden Handwerker die Frage, warum diese Unternehmen nicht mit einem eigenen Stand vertreten waren.

Aus der Reihe der namhaften Verweigerer-Allianz der Badausstatter waren lediglich Grohe und Kermi ausgeschert. Kermis Sanitär-Chef Günter Keerl: „Wir sind mit kleiner Messemannschaft erstklassig beschäftigt gewesen und haben den Beschluss nach Hamburg gegangen zu sein nicht bereut.“ Ins gleiche Horn stieß Grohe-Geschäftsführer Dr. Ulrich Döpke: „Unser Ziel ist die professionelle Unterstützung unserer Partner im Handwerk. Sie haben den direkten Draht zu den Endkunden und kennen die Marktanforderungen ihrer Region,“ erklärte er damit das Grohe-Engagement.



Haben sich für die Durchführung der SHK stark gemacht: BDH-Geschäftsführer Lücke, Messebeiratsvorsitzender Sander, BDH-Präsident Dr. Schulte, Miss Mecklenburg-Vorpommern sowie die Landesinnungsmeister Paul Freitag und Rolf Richter

## Aussteller überwiegend zufrieden

Auch die weitaus größere Mehrheit der befragten Aussteller zeigte sich mit der SHK zufrieden. „Der Messeauftritt hat sich seit der SHK im Jahr 2002 positiv verändert“, sagte Buderus-Vertriebsleiter Dr. Werner Benade. „Vor allem die neue Halle wertete das Gesamtbild auf. Der Beratungsbedarf bei den Fachbesuchern ist angesichts der wachsenden Anforderungen größer als früher.“ Friedbert Nietsche, Niederlassungsleiter der Viessmann-Werke in Hamburg, sah die Nutzung regenerativer Energieformen als Schwerpunktthema der Kundengespräche: „Wir konnten zu diesem Thema eine große Nachfrage nach Produkten verzeichnen.“ Carsten Kurp von Vaillant, betonte: „Diese Messe ist sehr wichtig für den Norden.“ Auch einzelne Hersteller von Base-Ausstattungsprodukten bekannten sich zur Regionalmesse. Geberit-

Verkaufsleiter Kurt Buchner „Diese Messe ist sehr wichtig. Wir sind froh, dass wir hier mit einem Stand vertreten waren, der gut frequentiert wurde.“ Romay-Verkaufsleiter Roland Ledermann sagte: „Der Besucherandrang war überraschend gut angesichts der Diskussionen vor Messebeginn.“ Für Mepa „stand früh fest, dass wir zur SHK gehen – wenn auch mit gemischten Gefühlen“, so Geschäftsführer Reiner Pauli. „Mit dem Zuspruch sind wir jetzt aber äußerst zufrieden.“

## Die SHK-Hamburg im Wandel

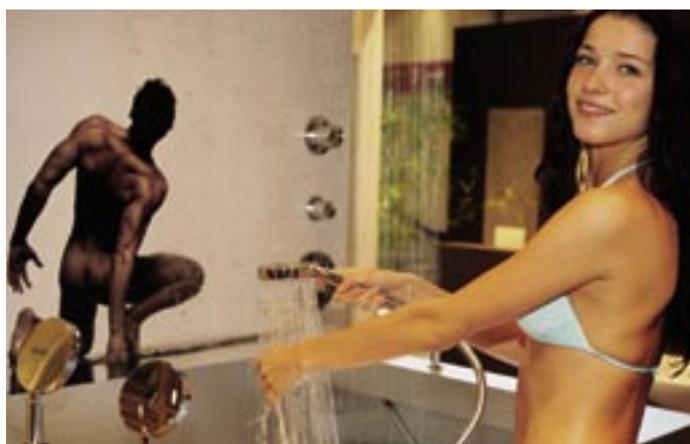
Laut einer Besucherbefragung der Hamburger Messe benoteten 86 % der Besucher die Messe mit „ausgezeichnet“ bis „gut“. Auffallend ist, dass der Anteil der Entscheider aus den Zielgruppen der Aussteller – vor allem Handwerker, aber auch Architekten, Planer

und Ingenieure – gestiegen ist (56 % gegenüber 36 % 2002). Endverbraucher machten gut 9 % aller Besucher aus. Deutlich gestiegen ist der Anteil an Besuchern aus Mecklenburg-Vorpommern mit fast 10 % gegenüber 6,4 % 2002.

So sind die Perspektiven für eine Neuauflage der SHK in zwei Jahren auch relativ gut. Bis dahin hat die Hamburger Messegesellschaft auch das Gelände um die vielen kleinen verschachtelten Hallen bereinigt und vier weitere Großhallen, ähnlich der neuen Halle 14, in Betrieb genommen. Damit verfügt Hamburg 2007 über ein zeitgemäßes Messegelände. Zudem wird angestrebt, den Elektrobereich in die nächste SHK zu integrieren. Nicht nur Landesinnungsmeister Wilfried Sander und seine Kollegen hoffen, dass dann auch die Badausstatter wieder mit eigenen Ständen beim 15. Norddeutschen Branchentreff vertreten sein werden. □



Mit Grohe war Deutschlands größter Armaturenhersteller als einziger deutscher Anbieter dieser Sparte mit einem eigenen Stand vertreten und unterstrich damit sein Engagement in Sachen Handwerk



So ganz wollte man wohl doch nicht fehlen: Markenprodukte u.a. von Hansa, Hansgrohe, Hoesch, Keuco, Laufen und Villeroy & Boch waren auf Großhandelsständen platziert



Eye-Catcher am Großhandelsstand von Peter Jensen waren nicht nur deutsche Markenprodukte, sondern auch Teak-Holz-Wannen und Möbel des dänischen Herstellers Teak Tub



Namhafte Duschabtrennungshersteller wie Hüppe, Duscholux oder Glamü fehlten auf dieser SHK. Am Stand des Zweistufers HSK dagegen herrschte Hochbetrieb