

Lasst ihn endlich platzen



Der vielfach prognostizierte Branchenaufschwung stockt nach wie vor. Dabei sind die steigenden Energiepreise und energiesparende Maßnahmen mehr denn je in das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt. So stehen auch die unmittelbar bevorstehenden Frühjahrmessen in Essen und Nürnberg ganz im Zeichen der hohen Rohstoffpreise. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich seit den Regionalmessen vor zwei Jahren aufgrund der um rund 60 % gestiegenen Preise für Heizöl und Gas für unsere Branche verbessert. Die Beliebtheit von Solarkollektoren und Pelletanlagen wächst daher bei den Endverbrauchern von Tag zu Tag. Und auch die Einsparmöglichkeiten von Öl- oder Gas-Heizkesseln sind handfeste Argumente, mit denen zögernde Kunden von der Notwendigkeit einer größeren Investition überzeugt werden können. Das CO₂-Programm der Bundesregierung und die in der Energieeinsparverordnung festgeschriebenen Fristen, in denen der Austausch von Energieschleudern vorgeschrieben sind, tun ihr Übriges. Eigentlich müsste es nun wirklich wieder langsam aufwärts gehen.

Auf verkaufsfördernde Verordnungen wie im Heizungsbereich können wir im Sanitärsektor nicht setzen. Obwohl das Bad laut unterschiedlichster Marktstudien durchaus im Interesse der Öffentlichkeit steht, zogen die Umsätze in den meisten Re-

gionen Deutschlands in den ersten Monaten dieses Jahres, wenn überhaupt, nur verhalten an. Der Knoten in Sachen Modernisierungstau ist immer noch nicht geplatzt. Doch wie knackt man diese allgemeine Kaufzurückhaltung?

Beitragen hierzu sollen die bundesweiten Aktionstage „Neue Bäder erleben“, die von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft – der Dachorganisation von Handwerk, Handel und Industrie – am 6. und 7. Mai zum zweiten Mal durchgeführt werden. Zur Kundenakquise steht ein interessantes Aktionsmittel-Repertoire zur Verfügung, das noch bis zum 31. März abgefordert werden kann. Doch lesen Sie mehr dazu in unserem Beitrag ab Seite 78.

Gegen die allgemeine Kaufzurückhaltung soll auch eine weitere Belebung des Luxussegments helfen. Denn auskömmliche Margen locken, außer im Massenmarkt, vor allem im Luxusbereich. So darf die Badekultur bei immer mehr anspruchsvollen Kunden auch wieder etwas kosten. Nur das gehobene Mittelmaß hat an Reiz verloren. Wer heute etwas auf sich hält, will auch im Bad guten Geschmack beweisen und dafür auch einige Extra-Euro hinlegen. Zu diesem Thema finden Sie ab Seite 86 verschiedenen Beiträge. Namhafte Hersteller werden auf den Frühjahrmessen exklusive Produktneuheiten und Verkaufskonzepte

vorstellen, die zum Teil auch schon in dieser SBZ Premiere haben. Bei der Planung derart hochwertiger Bäder ist der Fachbetrieb oder Innenarchitekt mehr denn je gefordert, sich auf neue Trends einzustellen und gehobene Wünsche zufriedenstellend umzusetzen. Dass dies bereits viele Kollegen beherrschen, haben die ersten Einsendungen zu unserem Kreativ-Wettbewerb rund um Private Spabäder gezeigt. Für alle die sich auf den außergewöhnlichsten Badplanungswettbewerb Deutschlands einlassen wollen, möchten wir noch einmal an den Einsendeschluss am 6. März erinnern. Die besten Entwürfe werden wir in der SBZ ausführlich präsentieren.

Unabhängig davon wünsche ich Ihnen, dass der Knoten in Sachen Sanierungsrückstau endlich platzt. Damit der Trend zu innovativer Heiztechnik und zu anspruchsvollen Bädern auch Ihr Geschäft bald beflügelt, können Sie sich auf den Frühjahrmessen in Essen und Nürnberg inspirieren lassen. Einen lohnenden Messebesuch wünscht Ihnen

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
Handwerksmeister und
SBZ-Chefredakteur