



## SHK Essen: Zahlreiche Produktpremieren

# Im Westen viel Neues

**M**it Spannung erwartet die Fachwelt die alle zwei Jahre anlässlich der SHK Essen in Deutschland erstmals gezeigten Produktneuheiten. Und auch diesmal kamen die Besucher wieder auf ihre Kosten. Trotz eines sehr schwachen und eigentlich überflüssigen ersten von insgesamt fünf Messtagen zeigten sich laut offizieller Befragung auch die rund 92 Prozent Fachbesucher zufrieden mit der SHK Essen. 84 Prozent lobten das Messeangebot mit guten Noten. So ist es keine Überraschung, dass die Veranstalter die 21. SHK Essen wieder als Erfolg werteten. Laut Angaben der Messegesellschaft war mit 57 600 Besuchern und 580 Ausstellern die SHK wieder ähnlich gut besucht wie vor zwei Jahren und diente für Hersteller, Handel und Handwerk als Kommunikationsplattform ersten Ranges.

### Hohe Energiepreise steigern Produktbewusstsein

In den übersichtlich und klar gegliederten Angebotsbereichen hat die Sanitär- und Heizungsindustrie ihre Innovationsfähigkeit unter Beweis gestellt. Zahlreiche Neuheiten und Weiterentwicklungen, auf die wir im Produktteil ab der nächsten SBZ-Ausgabe eingehen werden, standen im Blickpunkt. Angesichts von Preiserhöhungen bei Öl und Gas war das Energiesparthema und die Senkung der Energiekosten auf der Messe allgegenwärtig. Beratungs- und Dienstleistungsangebote der Aussteller in den Bereichen Heizung und erneuerbare Energien fanden guten Anklang. Die allseits vorzufindende leicht positive Grundstimmung konnte jedoch nicht über

Erneuerbare Energien und die Weiterentwicklung von energiesparenden Systemen und Produkten waren Top-Themen auf der am 11. März zu Ende gegangenen SHK-Fachmesse in Essen. Fachleute aus Handwerk, Planung und Großhandel nutzten die Gelegenheit, sich mit dem aktuellen Stand der Produkttechnik vertraut zu machen.

die konjunkturbedingten Branchenprobleme und den sich weiter verschärfenden Wettbewerbsdruck hinwegtäuschen.

### Downtrading setzt sich fort

Einen leichten Rückenwind wie die Heizungsbranche konnten die Anbieter aus dem Bad- und Installationsbereich nicht verzeichnen. Dafür wurden umso mehr neue Produkte vorgestellt, mit denen man die Marktbearbei-

# Ausstellerstimmen

**Horst Schebitz, Junkers:** „Das Klima ist durchweg positiv; man erwartet noch etwas von diesem Jahr. Die Rahmenbedingungen sind so, dass Optimismus angesagt ist und das spiegelt sich hier: Die Verarbeiter berichten verstärkt von Anfragen der Endkunden.“

**André Pfeifer, Schüco:** „Der Schwerpunkt des Interesses lag neben der Photovoltaik vorrangig auf der Solarthermie. Große Solarthermieanlagen mit Wohnungsübergabestationen waren ein wichtiges Thema. Planer, Architekten und Bauträger, die mit Kranken-

häusern und Seniorenwohnheimen zu tun haben, suchten gezielt Information. Generell stellen wir fest, dass ein Trend in Richtung größerer solarthermischer Objekte geht.“

**Franz Thiele, KME:** „Für uns war die SHK Essen erfolgreich. Wir hatten auch ein neues Standkonzept. Durch die richtige Ansprache kriegen wir jetzt auch die jungen Handwerker an den Stand.“

**Annette Wille, GEA Happel:** „Nachdem der erste Tag schwächer war, waren die beiden

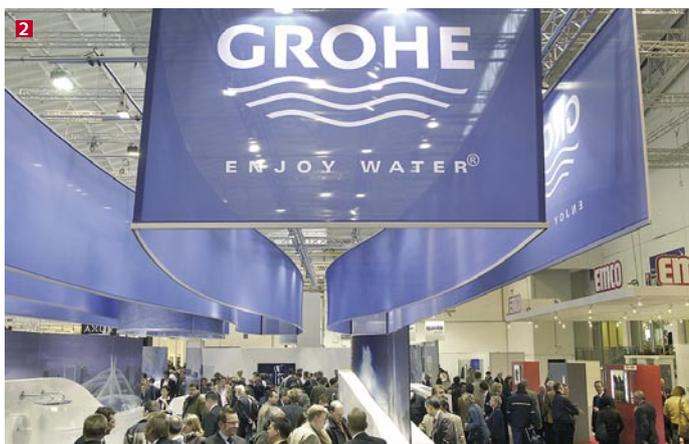
folgenden Tage sehr gut. Wir würden uns jetzt wünschen, dass das Thema Klima eine größere Akzeptanz im Fachhandwerk findet. Gern sind wir hier bereit als Partner aufzutreten und Betriebe mit Schulungen und Unterlagen zu unterstützen.“

**Dirk Gellisch, Viega:** „Essen gehört zu den Top-Messe-Adressen in Deutschland. Wir haben hier keine Messeermüdigkeit gespürt. Wir konnten eine Vielzahl von Neuheiten vorstellen, die eine hohe Akzeptanz erzielt haben.“

**1** Gelungene Inszenierung der Rosso-Vivo-Wanne am Koralle-Stand



**2** Frischer Wind und neuer Slogan bei Grohe: Bis zum Jahresende bringen die Hemeraner 16 neue Serien auf den Markt



**3** Wenig Neues für die Fachwelt auf der Eröffnungspressekonferenz: (v. l.) Galinnis, Sproten, Schulz und Dr. Henneke



**4** Heimspiel: Handwerkspräsident Otto Kentzler ist Mitglied der Dortmunder Innung und referierte am Ausstellerabend



...ung intensivieren soll. Sowohl im Sanitär- als auch im Heizungsbereich hielt das Downtrading an. Vielen Markenartikler bringen Produkte, mit denen sie auch untere Preissegmente besetzen, in denen sie bisher noch nicht Zuhause waren. Beispiel gefällig? So beispielsweise soll die Hansgrohe-Waschtischarmatur Focus E für einen Endverbraucherpreis 78 Euro an den Mann gebracht werden. Grohe liegt mit der zur SHK Essen

verbesserten Eurosmart, die jetzt auch über einen Metallhebel verfügt, bei 68 Euro. Die Hemeraner hatten ihren Auftritt emotionalisiert, traten in Essen erstmals unter dem Slogan „Enjoy Water“ an und wollen bis zum Jahresende mit 16 neuen Linien am Markt sein. Diese untere Preisschiene dürfte die Importbemühungen ausländischer Anbieter künftig nachhaltig erschweren. Im Heizungsbereich zeigen sich ähnliche Entwicklungen.

Auch hier geht das Preisniveau talwärts. Und das nicht nur im Heizkörperbereich. So hat beispielsweise Marktführer Viessmann Anfang des Jahres die Preise für einzelne Kessel bis zu 29 % gesenkt. Der Wettbewerb wird wohl noch härter werden. Gut getan hat der SHK der relativ ordentlich aufgestellte Klimabereich, der in Essen weiter zulegte. In der Sonderschau „Klima im Aufwind – Ihr Erfolg mit guter Luft“, präsentier-

# Ausstellerstimmen

**Hartmut Dalheimer, Keuco:** „In der Summe sind wir mit dem Messeverlauf sehr zufrieden. Architekten und Planer hätten zahlreicher zu uns finden dürfen. Ich spüre insgesamt leichten Optimismus. Es scheint wirklich nach oben zu gehen.“

**Klaus Helmes, York Klimasysteme:** „Es ist erkennbar, dass das Thema Klimatechnik für das SHK-Handwerk an Bedeutung gewinnt. Vor allem die zahlreichen Gespräche mit Planern und dem Handwerk machen dieses deutlich.“

**Edwin Bauermann-Roos, Grünbeck:** „Die SHK Essen ist für Grünbeck sehr wichtig, weil wir hier unsere Zielgruppen treffen. Vor allem durch die neue VDI 2035, die die Befüllung von Heizkreisläufen regelt, gab es hohen Informationsbedarf, den wir befriedigen konnten. Die Stimmung hat sich gegenüber 2004 deutlich verbessert. Unsere Kunden erwarten ein stabiles bis steigendes Geschäft vor allem im Bereich Sanierung.“

**BDH-Präsident Dr. Schulte:** „Der BDH sieht die SHK Essen als nach wie vor wichtigste Plattform

für den fachlichen Dialog zwischen Industrie und Handwerk über energieeffiziente Systeme im Gebäude. Besonders erfreulich sehen wir das stark gestiegene Interesse der Fachbesucher am Thema erneuerbare Energien in Gebäuden.“

**Dr. Ulrich Döpke, Grohe:** „Wir haben anlässlich der SHK Essen unser neues, sehr viel emotionaleres Markenkonzept erstmals gezeigt und unser komplett neues Produkt-Programm vorgestellt. Unser Messestand war gut besucht und wir waren sehr angetan, wie viel qualifiziertes Fachpublikum da war.“



1



2



3



4



5

**1** Garantiert abriefest: Die Saniku-Nixe, hier mit Saniku-Geschäftsführer Ulrich Gaedke posierte mit den Besuchern. Zur Erinnerung gab es ein Polaroid

**2** VDS-Geschäftsführer Jens Wischmann talkte ange-regt mit Bad-Botschafterin Sandra Völker

**3** Geberit-Geschäftsführer Dr. Karl Spachmann interviewte Kickstar Carsten Ramelow, der sich als über-zeugter Nutzer des Dusch-WCs outete

**4** Gute Zuwächse verzeichnete der Klimabereich in Essen. Immer mehr Anbieter wollen ihre Produkte über das SHK-Handwerk vermarkten

**5** Abschied: Feierstunde aus Anlass des Aus-scheidens von Dr. Hans-Georg Geiß-dörfer und Fried-rich Wilhelm Stohlmann aus dem Fachverband NRW: (v.l.) Hans Rath, Präsident der HWK Münster, Wilhelm Stohlmann, Dr. Geißdörfer, Messege-schäftsführer Egon Galinnis und LIM Dieter Lackmann

ten sich zahlreiche neue Aussteller, die ihre Produkte neuerdings auch über die SHK-Schiene absetzen wollen. Nahezu einhellig sagten die Aussteller, dass ihre Erwartungen, mit denen sie zur SHK Essen kamen, erfüllt worden seien. Dementsprechend kündigten auch schon jetzt fast 90 Prozent an, dass sie in zwei Jahren, wenn die nächste SHK Essen vom 4. bis 8. März 2008 stattfindet, wieder dabei sein wollen. Bleibt zu hoffen, dass der in Essen immer wieder zu spürende leichte Optimismus und die neuen Produkt- und Preisstellungen auch wirklich dazu beitragen, den Markt zu beleben

## Ausstellerstimmen

**Hans Joachim, Stiebel Eltron:** „Wir geben dieser Messe die Note gut. Wir haben große Nachfrage nach neuen energiesparenden Technologien festgestellt. Das Fachhandwerk erkennt, dass das eine nachhaltige Geschichte ist und will sich damit auseinandersetzen.“

**Lothar Gildenast, Zehnder:** „Die SHK Essen ist für uns eine wichtige Messe, um Produktneuheiten den Kunden nahe zu bringen. Die Stimmung in der Branche ist in diesem Jahr

deutlich besser. Die Industrie ist gut ins Jahr gestartet und das gilt auch für Großhandel und Handwerk.“

**Joachim Stücke, Hansa:** „Die Kommunikation und die Akzeptanz unserer neu vorgestellten Produkte ist für uns sehr gut gelaufen. Positiv haben wir vermerkt, dass wir viele Besucher aus Niedersachsen begrüßen konnten. Für uns ist die SHK Essen nach wie vor gesetzt und wichtig.“

**Christiane Schloot, Conergy:** „Die Belegung der Halle 2 mit Ausstellern für Erneuerbare Energien trifft einen Zeitgeist, der sich auch auf die Hersteller positiv abbildet. Man spürt die Aktualität des Themas am Messestand stark. Zu uns kommen überwiegend Handwerker, die es als wichtiges Standbein ansehen, sich in Sachen Erneuerbare Energien zu betätigen. Wir sehen uns auch als Motor der Branche.“