

SHKG Leipzig: Im Osten viel Neues

Die Konjunktur zieht an! Wer zieht mit?

Vom 24. bis 27. Oktober 2007 findet in Leipzig die Fachmesse SHKG statt. Parallel werden die Baufachmesse „baufach“ und die Elektrofachmesse „efa“ durchgeführt. „Vor allem Themen wie Komplettbadsanierung, Energie-Effizienz, Versorgungssicherheit und alternative Energien werden der SHK-Branche auch 2007 einen positiven Schub versetzen“, prognostiziert Bruno Schlieffe, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums in einer Pressemeldung. Der Konjunkturoptimismus spiegelt sich laut Messgesellschaft im bisherigen Anmeldestand. Laut Aussagen der SHKG-Veranstalter kommt das Konzept gut an: Man verzeichnet regen Zulauf, vor allem aus der Heizungsindustrie. Große Unternehmen aus der Sanitärbranche lassen dagegen noch auf sich warten. Die SBZ befragte hierzu den aus Leipzig stammenden ZVSHK-Präsidenten.

SBZ: Herr Schlieffe, als Kuratoriumsvorsitzender der SHKG sind Sie permanent mit den Messemachern im Gespräch und kennen den aktuellen Stand der Dinge. Wie ist es um die Leipziger Veranstaltung bestellt?

Schlieffe: Wir sind davon überzeugt, dass die Messe im Herbst ein Erfolg wird. Nicht nur die ostdeutschen Fachverbände, auch der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik unterstützen die Leipziger Messe. Schon frühzeitig haben sich Unternehmen wie BBT Thermotechnik, Stiebel Eltron oder Viessmann angemeldet. Nicht zuletzt die Konstellation mit der zeitgleichen Baufachmesse und Elektrofachmesse steigern die Attraktivität. Alle Veranstaltungen können übrigens mit der gleichen Eintrittskarte besucht werden.

SBZ: Vor drei Jahren waren Ihre Einschätzungen ähnlich positiv. Der letzte Versuch im Jahr 2004 eine SHKG in Leipzig durchzuführen fiel dann wegen Ausstellermangel aus.

Schlieffe: 2004 waren die Voraussetzungen andere. Die Heizungsindustrie hat ihr Kommen



„Es ist leider bezeichnend, dass viele Anbieter sich zwar bei den Hausmessen des Großhandels die Klinke in die Hand geben, sich aber um eine Teilnahme bei der SHKG herumdrücken wollen“, Bruno Schlieffe, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums (l.) im Gespräch mit SBZ-Redakteur Dirk Schlattmann

» Warum sollte die Sanitärbranche der Heizungsindustrie des Feld überlassen? «

bereits auf breiter Basis angekündigt. Und die damals häufig zu hörende Begründung für die Absagen, dass die rückläufige Umsatzentwicklung eine Teilnahme nicht erlaube, hat der aktuelle Aufschwung entkräftet. Zudem zieht die Baukonjunktur auch im Osten wieder an. Es gibt also gute Gründe, auf der SHKG in Leipzig Flagge zu zeigen. Die Veranstaltung wird auf jeden Fall stattfinden, die Konjunktur zieht an – die Frage ist, wer zieht mit?

SBZ: Trotzdem scheinen viele Hersteller aus dem Badbereich nicht von der Messe überzeugt und haben sich nicht angemeldet. Wie wollen Sie die Sanitärindustrie überzeugen, in Leipzig dabei zu sein?

Schlieffe: Wir verzeichnen positive Signale aus dieser Sparte. Kermi wird dabei sein und

Aussteller wie Sanibroy oder Rossweiner haben sich schon angemeldet. Warum sollte die Sanitärbranche der Heizungsindustrie das Feld überlassen? Durch die aktuellen Bemühungen rund ums Energiesparen steht die Heizung bei unseren Betrieben ohnehin im Fokus. Eigentlich müssten die namhaften Hersteller von der Sanitärseite allein schon deshalb vor Ort frische Impulse für die Badsanierung setzen.

» Unter fairer Partnerschaft verstehe ich etwas anderes. «

SBZ: In Ihrem SHKG-Kuratorium ist neben der Heizungsindustrie auch das Fachinstitut Gebäude Klima durch Herrn Mertz vertreten. Die Sanitärindustrie hält sich auch hier offensichtlich zurück.

Schlieffe: Nein, dass ist nicht ganz richtig so. Die großen Firmen vor der Wand werden im SHKG-Kuratorium durch den Keramik-Vorstandsvorsitzenden Dr. Wagner repräsentiert. Ich hoffe, dass er in dem Maße für die Veranstaltung wirbt, wie es sein Kuratoriums-sitz eigentlich mit sich bringt. Leider steht auch noch die verbindliche Anmeldung von Keramik aus. Wenn ich die bisherigen Gespräche bilanziere, bin ich optimistisch, dass sich Unternehmen aus der Sanitärbranche in einem weit größeren Umfang bei der SHKG anmelden, als es zur Zeit den Anschein hat.

SBZ: *Besteht nicht die Gefahr, dass die vom Großhandel ebenfalls im Nachgang der Frankfurter ISH durchgeführten ISH-Nachlesen der SHKG doch noch das Genick brechen? Im Mai findet sogar eine gemeinsame ISH-Nachlese der Großhandelshäuser rund um Dresden statt. In der Münchener Region sollen bei der 18. Gienger Neuheitenschau 300 Aussteller, darunter namhafte Markenartikler wie Duravit, Kera-*

mag, Ideal Standard, Hansgrohe, Hansa, Betete oder Kaldewei ausstellen.

Schlieffe: Es ist leider bezeichnend, dass diese Anbieter sich zwar bei den Hausmessen des Großhandels die Klinke in die Hand geben, aber sich offensichtlich um eine Teilnahme bei der SHKG herumdrücken wollen. Unter fairer Partnerschaft verstehe ich – und übrigens auch das gesamte SHK-Handwerk in den neuen Ländern etwas anderes. Wir hoffen hier aber

» Wenn ich die bisherigen Gespräche bilanziere, bin ich optimistisch, dass sich noch viele Unternehmen aus der Sanitärbranche bei der SHKG anmelden werden. «

auf die Einsicht der Hersteller und dass sie den erklärten Wunsch ihrer Verarbeiter nicht ignorieren. Es müssen ja nicht immer Riesenstände sein. Ich weiß, dass die Branchengrößen ein starkes Eigeninteresse am Osten haben. Deshalb sollten sie die Informationswünsche von Großhandel, Handwerk und Fachplanern mittel- und langfristig nicht vernachlässigen.

SBZ: *Was tun Sie, um die Fachbesucher nach Leipzig zu locken?*

Schlieffe: Unsere Kollegen müssen wir nicht locken. Handwerker, Planer und Großhandel werden von uns auf allen Kanälen über die Veranstaltung informiert. Es vergeht keine Innungsversammlung, auf der nicht die SHKG-Leipzig und die damit verbundene Entwicklung Gegenstand der Diskussion ist. In den vielen Gesprächen habe ich herausgehört, dass sich die Fachleute bereits jetzt auf diese, auf breiter Basis angelegte Neuheitenschau freuen. Ein Dankeschön möchte ich bei dieser Gelegenheit an unsere Großhändler loswerden. Viele von ihnen werden Busfahrten organisieren und gemeinsam mit ihren Handwerkskunden die SHKG besuchen. Schließlich ist die SHKG kein x-beliebiges Kundenbindungsinstrument, sondern der Branchentreffpunkt im Osten Deutschlands.

SBZ: *Danke fürs Gespräch und eine gute SHKG im Oktober.* □