

Frankfurter Leitmesse als Branchenmotor

ISH mit vielen Facetten

Auf der vom 23. bis 27. April ausgerichteten ISH informierten sich 220 000 Besucher. 2243 Aussteller demonstrierten eine Produktvielfalt, die keine Wünsche offen ließ. Von dem Branchentreffen erhofft man sich nun neue Impulse für die derzeit nur bedingt befriedigend laufenden Geschäfte. Hier die ersten Impressionen von der Frankfurter Leistungsschau.



Angesichts der allgemein angespannten wirtschaftlichen Situation und stetig sinkender Deckungsbeiträge waren viele Besucher und Aussteller mit gemischten Gefühlen in die hessische Metropole gereist. Die überschwengliche gute Laune, die noch auf der letzten ISH alle Bedenken beiseite fegte, hat einer konstruktiv, kritischen Sachlichkeit Platz gemacht. War noch vor zwei Jahren die Freude bei den Verarbeitern über stark sinkende Preise und eine allgemeine Downtrading-Tendenz groß, ist angesichts damit verbundener weiter gesunkener Deckungsbeiträge, Ernüchterung eingetreten. So legten diesmal viele Besucher ihr Augenmerk auf pfiffige Produkte, für die der Endverbraucher auch bereit ist, ein paar Mark mehr als unbedingt nötig auszugeben.

Höhere Wertschöpfung durch leichter zu reinigende Produkte

Und wer aufmerksam über die Messe ging, fand die Produkte mit dem Wertschöpfungsbonus. Eine Möglichkeit, Mehrerlöse durch Produktmehrwert zu erzielen, ist die weitere Oberflächenveredlung von Produkten. Nachdem Ceramic Plus von Villeroy & Boch und Anti-Plaque von Hüppe sich seit der Einführung zum Kassenschlager entwickelt haben, gingen nun Hersteller wie Duravit (Wonder Gliss), Kaldewei (Email-Plus), Koralle (GlasPlus) und Bette (GlasurPlus) in die gleiche Richtung. Weitere Aussteller kündigten ähnliche Entwicklungen an. Denn, das Verkaufsargument, leichter zu reinigender Oberflächen, hat sich als durchschlagskräftig erwiesen.

Öffentlichkeitswirksam auf einer eigens dazu während der ISH anberaumten Pressekonferenz in Szene gesetzt, hat die Keramag AG eine Klage gegen Villeroy & Boch. Streitgegenstand ist die nach Auffassung von Keramag irreführende V & B-Werbung für die Ende 1998 in den Markt eingeführte Keramikbeschichtung CeramicPlus. Dr. Georg Wagner, Vorstandsvorsitzender der Keramag AG, verwies auf Formulierungen wie „neue Keramik“, „neue Glasur“, „unerreicht pflegeleicht“, „schmutzabwei-

send“, „müheles zu reinigen“, „Active-Clean-Effekt“, „macht umweltbelastende, aggressive Reiniger überflüssig“, „10 Jahre Haltbarkeit“ und „antibakteriell“. Diese Werbeaussagen seien vor dem Hintergrund zwischenzeitlich vorliegender Gutachten sachlich nicht haltbar, irreführend und daher wettbewerbswidrig. Bei Villeroy & Boch sieht man die Dinge, gestützt auf ein Gutachten des Fraunhofer Instituts, „gelassen“. Wie dieser (Gutachter)Streit ausgehen wird und wer letztlich die Zeche zahlen muß, bleibt abzuwarten. Nicht zuletzt hängt dies auch von der Reaktion in Handel und Handwerk ab.

Wie man sich als Hersteller auch mit positiven Schlagzeilen ins Medien-Interesse setzen kann, zeigte der Keramikhersteller Sphinx. Dem Damenurinal Lady P. (gesprochen Pi), einem der wenigen echten Innovationen, waren die Niederländer während der gesamten Messe Gesprächsthema. Werbewirksam mit Ex-Tagesschau-Blondine Susan Stahnke in

Für das größte Medieninteresse sorgte Susan Stahnke, die hier mit Designerin Loth, das Sphinx-Damenurinal vorstellte. Bild dazu: Gestern noch in Hollywood, heute auf der Interklo



ZVSHK-Präsident Heinz-Dieter Heidemann, Staatssekretär Mosdorf und Michaela Hustedt, energiepolitische Sprecherin von den „Grünen“, riefen die Solarkampagne auf der ISH ins Leben



Die Oberflächenbeschichtung von Sanitärkeramik (hier Wonder Gliss von Duravit), Badewannen und Duschtrennungen waren Messethema



Die Keramag-Verantwortlichen hatten eigens eine Pressekonferenz anberaumt, um über negative Eigenschaften von Ceramic Plus (V & B) und eine damit verbundene Klage zu informieren



Handwerk pur: Überall wo geschraubt, gepreßt oder gehämmert wurde, fühlten sich die meisten Handwerker zu Hause

Während sich dieser Kunde von den Vorzügen des Materials Kupfer verbal überzeugen ließ . . .



. . . wollte dieser Handwerkskollege ganz genau wissen, ob die neuen IBP-Steckverbinder wirklich halten

Ganz gleich ob Body-Painting oder „Hau den Klokasten“, die Aussteller ließen sich etwas einfallen, um die Handwerker an die Stände zu locken



Schumi läßt grüßen: Einen ganz außergewöhnlichen Sonderheizkörper präsentierte EDB



Szene gesetzt, stand Sphinx plötzlich im Focus der Medien. Während Harald Schmidt und Alfred Biolek noch ihre Pointen über Susan's Urinalambitionen machten, schrieb Bild: Gestern noch in Hollywood, heute auf der Interklo. Immer mit von der Party: Sphinx und Lady P. Ob der in Deutschland bisher auf Sparflamme kochende niederländische Hersteller daraus Nutzen ziehen kann, bleibt abzuwarten. Der Presse gegenüber jedenfalls wurde wiederum ein Neuanfang in die Feder diktiert.

Erstes Prüfzeichen für Physikalische

Überraschungen gab es auch auf dem Gebiet der physikalischen Wasserbehandlung. Am ersten Messetag erhielt die Firma BWT für Aqa-Total das erste jemals für ein Gerät der Physikalischen Wasserbehandlung erteilte DVGW-Prüfzeichen. Die Firma Grünbeck hatte dies noch durch eine unmittelbar vor der ISH eingereichten Klage gegen den DVGW als Zertifizierer, erfolglos zu verhindern versucht. Auch die Firmen Permatrade und Sterff dürfte dies sehr gefreut haben. Denn auf der ISH präsentierten beide Firmen erstmals physikalische Wasserbehandlungsgeräte, die ebenfalls auf der IQ-Technologie, die beim Aqa-Total-Gerät zur Erteilung des DVGW-Prüfzeichens geführt hatte, basieren.

Ganz ohne gerichtliche Auseinandersetzungen, dafür mit einem wahren Innovationsfeuerwerk ging es im Fittingbereich zu. Eine Überraschung jagte die andere. Angefangen von den neuen Kupfer-Steckfittings (IBP/Wieland) über die neuen Edelstahlpreßfittings von Esta, die PDF-Schiebehülse von Woeste, neue Kupfer-Pressfitting von IBP, Woeste und Mannesmann sowie die PVDF-Fittings weiterer Anbieter bieten ausreichend Stoff für eine eigene SBZ-Berichterstattung rund um diesen Bereich.

Heizungsmarkt unter Druck

Daß der deutsche Markt für Heiztechnik sowohl mengen- als auch margenmäßig nach wie vor unter erheblichem Druck steht, zeigte sich auch in den Umsatzzahlen verschiedener Hersteller. Wachstum konnte

meist nur im Exportgeschäft erzielt werden. Laut Statistiken wurden 1998 rund 3 % weniger Heizkessel abgesetzt als im Vorjahr. Mit einem Minus von ca. 8 % erwischte es die bodenstehenden Wärmeerzeuger dabei besonders stark. Zulegen konnte dagegen die Zahl der wandhängenden Heizgeräte. Deren Anteil kletterte um 2 % und lag 1998 bei 73 %. Nach wie vor ungebrochen ist auch der Trend zum wandhängenden Gas-Brennwertgerät. Mehr als jedes dritte verkaufte Wandgerät fällt inzwischen in diese Kategorie. Die Hoffnungen auf eine Belebung des Marktes ruhen vor allem auf der Aktivierung des riesigen Modernisierungspotentials (z. B. durch die Kleinfuerungsanlagenverordnung oder durch die Öko-Steuer) sowie auf der Einführung der neuen Energiesparverordnung. Belebende Impulse verspricht außerdem die auf der ISH gestartete Solarkampagne sowie die Fortführung der Fördermaßnahmen des Bundes für erneuerbare Energien, wobei hier vor allem der Solarthermie und der Photovoltaik eine besondere Bedeutung zukommt.

Unter den schwierigen Marktbedingungen konzentrierten sich die meisten Hersteller darauf, ihr Heiz- und Solartechnik-Angebot entsprechend den Erfordernissen des Marktes zu komplettieren, zu rationalisieren und weiterzuentwickeln. So sollen sich die Produkte der neuen Generation noch einfacher installieren, bedienen und warten lassen. Trotz der fortschreitenden Verbreitung der Gasheizgeräte wurden Produktstudien und Prototypen von wandhängenden Öl-Geräten mit und ohne Brennwertnutzung präsentiert. Auch mit dem Ölburner kleiner Leistung (5–15 kW) soll es in diesem oder anfangs nächsten Jahres ernst werden.

Zahlen und Fakten

An fünf Tagen zählte die Messe 220 000 Besucher aus 130 Ländern. Das sind 10 000 (4,3 %) weniger als noch vor zwei Jahren. Mit 193 000 Fachbesuchern (plus 3,0 % gegenüber 1997) registrierte die ISH dafür mehr Fachbesucher. Nach Angaben von Messe-Geschäftsführer Dr. Michael Peters resultiert das Fachbesucher-Plus zu zwei Dritteln aus dem In- und zu einem Drittel aus dem Ausland. Jeder

Zum ersten Mal präsentierten Viessmann und Wolf ihre neuen Silberpfeile. Hatten beide die gleiche Idee?



Am ersten Messetag verliehen Christian Kostrewa und Dieter Jannemann dem physikalischen Wasserbehandlungsgerät Aqa-Total von BWT das DVGW-Prüfzeichen. Andreas Weissenbacher (r.) am Etappenziele



... und Sterff zum Einsatz. Beide Firmen ergänzen damit Ihre bisherigen Produktreihen



Die mit dem DVGW-Prüfzeichen versehene IQ-Technologie kommt nun auch bei Permatrade ...



fünfte Fachbesucher reiste aus dem Ausland an. Aus dem Handwerk kamen 40 % der Fachbesucher, aus dem Großhandel über weitere 25 %. Die 20. ISH war mit rund 2243 Ausstellern auf über 251 000 m² bis auf den letzten Platz ausgebucht. Jeweils etwa 700 Aussteller der Sanitär- und Heizungstechnik bilden die beiden stärksten Ausstellergruppen. Weitere 470 Unternehmen präsentieren sich auf dem Gebiet der Klimatechnik und Gebäudeautomation. Die übrigen 330 Aussteller zeigen Rohre, Pumpen, Werkstatteinrichtungen und branchenspezifische Dienstleistungen. Mit 1050 Firmen aus dem Ausland ist der Anteil internationaler Aussteller im Vergleich zur Vorveranstaltung um fast neun Prozent gestiegen. Die meisten von ihnen kommen aus den europäischen Nachbarländern: Mit Abstand am stärksten vertreten war Italien mit 485 Ausstellern. Dann kamen Österreich (75), Spanien (57), die Niederlande (53), Großbritannien (49), Frankreich (47) und die Schweiz (47). 70 Aussteller reisten aus Übersee an. 15 Sonderschauen sowie 20 Referate und Podiumsdiskussionen ergänzen das Ausstellungsprogramm. Hinsichtlich der Anreise der vielen Besucher konnte die Frankfurter Messe entspannendes vermelden. Die Züge der Linien S3 bis S6 hielten erstmals bei einer ISH, im Zentrum des Messegeländes. Dadurch gab es weniger Staus, die Besucherströme verteilten sich besser.

Von dem Branchentreffen erhoffen sich die beteiligten Kreise nun neue Impulse für die derzeit nur bedingt befriedigend laufenden Geschäfte. Alles Wissenswerte über die in Frankfurt präsentierten Innovationen und die damit verbundenen Vermarktungsmöglichkeiten finden Sie, nach Produktparten und Herstellern gegliedert, in den nächsten SBZ-Ausgaben. □

Prof. Heinrich Köhne zeigte am IWO-Stand eine wandhängende Ölbrennwerttherme (Prototyp) mit kleiner Leistung von 9,5 bis 18 kW



Ebenfalls auf der ISH Premiere hatte die wandhängende Pellet-Therme von Wodke



Bei dieser Hilti wird der Akku in den Gürtel gesteckt. Ergebnis: Der Bohrhammer wurde 2 kg leichter



Mit Robbi warb Siemens für den verstärkten Einsatz von Gebäudeleittechnik



Nahmen viele Handwerker nicht nur als Geschenk für ihre Kunden mit: Der Bio-Obstler von Elfriede Klomfar



Ski-Weitsprung-Weltcupssieger Martin Schmitt war Publikums-magnet auf dem Buderus-Stand