

SHK Essen: Leichtes Plus Optimistische Branche



Foto: © Messe Essen GmbH

„Die Talsohle ist durchschritten – Es herrscht Aufwind in der Branche – Es wird wieder über Projekte gesprochen!“ So beginnt der offizielle Abschlussbericht der Messe Essen. Dieser Optimismus kennzeichnete in der Tat die Stimmung auf der SHK Essen vom 16. bis 20. März – doch es gab auch zurückhaltende Äußerungen. Denn nach offiziellen Unternehmenszahlen wurden vom Konjunkturfrühling bislang meist nur ein paar schöne Tage zwischendurch ausgemacht.

Ein leichtes Plus bei den Besucherzahlen konnte die Essener SHK-Messe gegenüber der Vorveranstaltung 2002 verbuchen. 61 200 Besucher informierten sich bei 580 Ausstellern (2002: 600) über neue Produkte, pflegten alte oder suchten neue Kontakte oder tauschten einfach einen Tag Berufsschule gegen einen Gang über die Messe ein. Im Mittelpunkt des Besucherinteresses standen die Bereiche Heizungstechnik (ca. 55%), Sanitärtechnik (ca. 52%), Wassertechnik (ca. 27%) und Klimatechnik (ca. 25%).



Foto: © Messe Essen GmbH

Heizungs- und Sanitärtechnik stand bei jeweils gut 50% wieder ganz oben auf der Besuchsliste

Laut Statistik waren 94% der SHK-Besucher vom Fach: darunter 31% Heizungstechniker, knapp 25% Installateure und immerhin 12% Architekten, Planer und beratende Ingenieure (2002: 10%). Ein Drittel hatte einen Anreiseweg von 100 bis 500km nicht gescheut. Das spricht für

den Erfolg einer kräftig gerührte Werbetrömmel im Vorfeld der Messe, bedeutete aber auch reichlich Ellenbogenfreiheit schon am frühen Nachmittag für die länger bleibenden Besucher mit kurzem Abreiseweg.

Hoher Anteil Entscheider

Und ein Messebesuch wird heute schon im Unternehmen wohl überlegt und gezielt vorgenommen: 62,5% der SHK-Besucher sind ausschlaggebend oder mitentscheidend an den Einkaufs- und Beschaffungsentscheidungen in ihrem Unternehmen beteiligt; weitere 18% sind beratend tätig. 35% hatten Abschlüsse getätigt oder beabsichtigten dies. Über die Hälfte der Besucher wollen aufgrund der Kontakte und Informationen bei der SHK Essen Verträge abschließen oder kaufen.

Von einem noch unverbindlichen „unsere Erwartungen wurden übertroffen“ bis zu deutlichen Äußerungen „endlich eine Messe, die gegenüber ihrer Vorveranstaltung messbar mehr gebracht hat“, tendierten die Stimmen bei den meisten Ausstellern. „Wir haben die Leute erreicht, die wir erreichen wollten!“ Hohe Qualität und zahlenmäßiges Aufkommen der Besucher wurde positiv registriert und in der Bewertung hoch angesiedelt.

Zwar gaben rund 77% der Aussteller an, dass sie mit ihrem geschäftlichen Erfolg zufrieden waren, doch von klarem Aufwärtstrend oder gar Euphorie war im Einzelgespräch wenig erkennbar. „Wir sind schon froh, wenn der Schmerz beginnt nachzulassen.“ Zu wechselhaft seien auch in den letzten Monaten die Zahlen gewesen. Unnatürlich starke Schwankungen beim Absatz innerhalb des letzten halben Jahres könne man nicht richtig einordnen. Zudem spüren die Unternehmen,

Ausgeprägte Hochs und Tiefs bei den Besucherströmen in der Tagesverteilung. Ungestörte Beratung war an vielen Ständen bereits ab dem frühen Nachmittag zu finden

die ihr Heil im Auslandsgeschäft gesucht haben, zurzeit den ungünstigen Dollarkurs; auch wenn die (Absatz-)Zahlen von eben diesen Währungseinflüssen bereinigt durchaus positiv sind.

Deutlich negative Einflüsse werden auch durch den Rohstoff- und Energiebedarf der aufstrebenden chinesischen und indischen Wirtschaft befürchtet. So zeichnen sich momentan schon Preissteigerungen im Einkauf für Stahlerzeugnisse in der zweiten Jahreshälfte ab. Inwieweit und wann sich diese auch auf die Preislisten auswirken, bleibt aber wegen der hart umkämpften Marktanteile abzuwarten.

Klima im Aufwind?

Trotz umfangreicher Ankündigungen stand die gut organisierte Sonderschau „Klima im Aufwind“ nicht in der ersten Gunst der Besucherströme. Teilweise wurde vor arg



Foto: © Messe Essen GmbH

Gute Klima-Sonderschau – aber wenig Besucher. Ist die „Bearbeitung“ der SHK-Handwerker genauso aufwändig wie die Marktbearbeitung?

spärlich besetzten Sitzplätzen referiert. Wer das gut durchdachte Angebot allerdings nutzte und sich in vier Musterräumen mit beispielhaft betriebenen Klimalösungen oder den Fachvorträgen informierte, fühlte sich gut beraten: 87% der Interessierten attestierte den Machern gute Noten.

Es bleibt also spannend rund um den Zukunftsmarkt Raumklima für die SHK-Branche. Eine erste Tendenz wird sich sicherlich noch in diesem Jahr abzeichnen. Den regionalen Charakter erfolgreicher Zusammenarbeit einiger Vertriebsgesellschaften von Raumklimalösungen mit SHK-Betrieben bei der Endkundengewinnung will Vaillant jetzt überregional aufziehen.

Mit der Einführung eines Split-Klimageräte-Programms und einem Service- und Dienstleistungspaket setzt das Remscheider Unternehmen auf den Marktzugang über seine Partner im SHK-Handwerk und Großhandel. Klaus Jesse, Geschäftsführer der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG: „Die Fachhandwerker warten auf einen Partner, den sie kennen. Jeder, der mit uns den Markt angehen möchte, wird von uns alle notwendigen Voraussetzungen bekommen.“ Dazu gehören auch Schulungen für den „kleinen Kälteschein“ oder in der Anfangsphase die Inbetriebnahme durch den Werkskundendienst.

Befragt, ob er erwarte, dass demnächst ein starker Mitbewerber mit in die Spur gehe, sagte Jesse: „Ich hoffe, wir werden einige Zeit das neu entstandene Feld allein bestellen können – aber wir sind da realistisch.“ Bei den „heiß“ gehandelten Kandidaten bleibt man offiziell gelassen und „wartet ab“. Trotzdem hielt sich auf der SHK hartnäckig das Gerücht, dass schon bald einer mitziehen werde.

Kein Gerücht, sondern offiziell am 15. April vorgestellt, ist dagegen eine bereits im Mai startende Offensive vom Klimaspezialist Daikin zur Erschließung der Potentiale des Klima-Privatmarktes. Mehr über die speziell auf dieses Marktsegment zugeschnittene Initiative mit professionellem Marketing und deren konkrete Umsetzung folgt in der Juni-Ausgabe des TGA Fachplaner. **JV** ←



Unter einem Dach: Auf der SHK Essen präsentierte die Uponor-Gruppe seine Systemmarken Ecoflex Systems, Polytherm Systems, Unipipe Systems und Velta Systems erstmals gemeinsam