



DIE FACHMESSE FÜR  
SANITÄR, HEIZUNG, KLIMA  
UND ERNEUERBARE ENERGIEN

**10.-13. März 2010**

---

## INFORMATION

Abschlussbericht:

### Aussteller und Besucher loben überaus erfolgreiche SHK ESSEN

### 52.534 Fachbesucher kamen zur SHK ESSEN 2010

### SHK ESSEN hat ihren Einzugsbereich erweitert

Als vollen Erfolg bewerteten Aussteller und Besucher die 23. SHK ESSEN, die am Samstag zu Ende ging. 533 Aussteller zeigten 52.534 Besuchern aus Handwerk, Handel, Architektur- und Planungsbüros ihre Neuheiten und weiterentwickelten Produkte, stellten ihre Lösungen vor. Die Aussteller zeigten sich hoch zufrieden mit der Zahl und der Qualität der Besucher auf der SHK ESSEN. Und die Besucher lobten einhellig das ausgezeichnete Informations- und Beratungsangebot an den Ständen der Aussteller. „Es hat alles gepasst. Ein hervorragender Standbau und großer Aufwand seitens der Hersteller - ein sehr zahlreiches und sehr qualifiziertes Publikum. Hier haben Angebot und Nachfrage erstklassig zusammengepasst. Die SHK ESSEN hat sich damit erneut als unverzichtbare Kommunikationsplattform für die Branche erwiesen“, waren sich Frank Thorwirth, Vorsitzender der Geschäftsführung, und Egon Galinnis, Geschäftsführer der Messe Essen, einig. 90 Prozent der Besucher und 94 Prozent der Aussteller bestätigten das und sagten schon jetzt, dass sie bei der SHK ESSEN 2012, die vom 7. bis 10. März 2012 stattfindet, wieder teilnehmen wollen.

### **Hersteller der SHK-Branche präsentierten Neuheiten und Lösungen**

Neben zahlreichen Neuheiten präsentierten die Aussteller der SHK Essen Weiterentwicklungen und Lösungen. Die Hersteller der Heizungsindustrie stellten effiziente und energiesparende Produkte und Systemlösungen vor, boten Orientierung für die Auswahl von Heizsystemen und wichtige Hinweise zu Fördermitteln. Im Bereich Sanitär zeigten die Hersteller aktuelle Trends sowie ganzheitliche und generationsübergreifende Lösungen für Bäder jeder Stilrichtung und Größe. Ebenso waren die neuesten Entwicklungen in den Bereichen der Sanitär-, Wasser- und Schwimmbadtechnik sowie Technologien für optimale Raumluft zu sehen.



MESSE ESSEN GmbH

Messehaus Ost Norbertstraße  
Postfach 10 0165  
45001 Essen

Presse-Kontakt  
Gabriele von Graes  
gabriele.vongraes@messe-essen.de  
Fon +49. (0)201.72.44-2.46

Presse-Sekretariat  
Claudia Brügger  
Fon +49. (0)201.72.44-2.44  
Fax +49. (0)201.72.44-2.49  
presse@messe-essen.de

Pressefoto-Medienservice  
Rainer Schimm  
rainer.schimm@messe-essen.de  
Fon +49. (0)201.72.44-2.47

www.messe-essen.de  
www.shkessen.de

U-Bahn-Linie 11

Veröffentlichung kostenfrei -  
Beleg erbeten

## **Großes Interesse für Sonderschau Kraft-Wärme-Kopplung**

Sehr großen Anklang fand das umfassende Beratungs- und Informationsangebot am Stand des Fachverbandes SHK NRW. In der Sonderschau Kraft-Wärme-Kopplung informierten sich viele Fachbesucher über das derzeitige Marktangebot und über die Zukunftschancen dieser Technologie. Auch die Prüfanlage zur Dichtheitsprüfung von Entwässerungskanälen stieß auf rege Nachfrage und regte zu intensiven Fachgesprächen an. Zu Erfahrungsaustausch und Information kamen auf Einladung des Fachverbandes die Geschäftsführer der nordrheinwestfälischen Kreishandwerkerschaften auf der SHK ESSEN zusammen. Hans-Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes SHK NRW: „Auf dieser SHK ESSEN haben sich Aussteller und Besucher rundum wohlgefühlt; es war eine Messe der Harmonie. Wir haben uns über den großen Andrang an unserem Stand und die intensiven Gespräche sehr gefreut. Mit der Präsentation zur Kraft-Wärme-Kopplung haben wir einen wichtigen und zukunftsweisenden Schritt getan.“

## **Einzugsgebiet der SHK ESSEN vergrößert**

Die gezielten Anstrengungen, überregional mehr Besucher für die SHK ESSEN zu gewinnen, waren erfolgreich. Das Einzugsgebiet hat sich vergrößert. Die Zahl der Besucher wuchs, die aus einer Entfernung von mehr als 100 Kilometer nach Essen kamen. Erfolgreich war auch die Ausschreibung des ersten Messtages als Benelux-Tag. Der Anteil der Besucher aus den Niederlanden und Belgien stieg deutlich.

## **Fachbesucher nutzten Informations- und Beratungsangebot**

Die Fachbesucher zeichneten sich durch eine hohe Entscheidungskompetenz aus: Über 72 Prozent von ihnen sind in die Einkaufs- und Beschaffungsprozesse in ihrem Unternehmen eingebunden. Zum Zeitpunkt der Befragung hatten 17 Prozent der Besucher bereits auf der Messe geordert; weitere 15 Prozent gaben an, dies noch während ihres Messebesuchs tun zu wollen. Zudem können die Aussteller von einem guten Nachmessegeschäft ausgehen: 28 Prozent der Besucher wollen aufgrund der auf der SHK erhaltenen Informationen nach Messeschluss einen Vertrag abschließen oder kaufen, weitere 40 Prozent beantworteten diese Frage mit „vielleicht“.

Für die Besucher war die SHK eine wertvolle Plattform. Besonders wichtig waren ihnen Informationen über Produkte, Techniken und Leistungen sowie Marktbeobachtung und Weiterbildung. Mehr als jeder zweite Besucher interessierte sich vor allem für die Ausstellungsbereiche Sanitär und Heizung sowie die damit verbundenen technischen Lösungen. Für 30 Prozent standen Erneuerbare Energien und Systeme im Mittelpunkt. Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik waren für 25 Prozent der Besucher besonders interessant. Jeweils rund ein Viertel der Besucher nutzte den ersten Branchentreffpunkt des Jahres, um Geschäftsbeziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen.

## **Schwimmbadtechnik wird neuer Schwerpunkt zur SHK ESSEN 2012**

2012 wird die SHK Essen durch den konsequenten Ausbau des Bereichs „Schwimmbad & Technik“ um einen weiteren Themenschwerpunkt bereichert. So sollen die großen möglichen Synergieeffekte an den Schnittstellen Sanitär und Nachhaltigkeit, Hygiene, Be- und Entlüftung sowie der sparsame Umgang mit Energie vor allem für die Bereiche Schwimmbadtechnik Sauna und Wellness genutzt werden.

Stimmen von Ausstellern

### **BDH, Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V.:**

Gegen den Trend behauptet sich die SHK Essen als wichtigster Marktplatz der SHK-Branche im Westen Deutschlands. Als Träger freut sich der BDH besonders über die erneut starke Präsenz der deutschen Heizungsindustrie. Die Partnerschaft mit dem deutschen Handwerk bewährt sich erneut und wirkt als Motor für den Markt in NRW, aber auch in Benelux. „Nicht nur moderne Systemtechnik, die Effizienz und erneuerbare Energien miteinander koppelt, sondern auch Innovationen im Bereich der kleinen Kraft-Wärme-Kopplung waren Gegenstand der SHK Essen“, so Klaus Jesse, Präsident des BDH. „Die im BDH organisierte Industrie betrachtet den Messeplatz Essen als die zentrale Plattform für den fachlichen Dialog zwischen Herstellern und Handwerk. Mit über 52.534 Besuchern hat die SHK Essen ihr Ziel übererfüllt“, so der Verband.

### **Wolfgang Burchard, Geschäftsführer des IndustrieForum Sanitär und VDMA Fachverband Armaturen**

„Volle Stände, fruchtbare Gespräche und eine gute Stimmung. Kurzum: die deutsche Sanitärindustrie trotz der Wirtschaftskrise. So lautet unser Fazit für die diesjährige SHK Essen. Schon der erste Messetag war ungewöhnlich gut besucht. Der Benelux-Tag ist zwar noch ausbaufähig, war aber gut angenommen worden und gibt der SHK einen überregionalen Charakter über die Grenzen Deutschlands hinaus. Getoppt wurde der erste Tag vom zweiten Messetag. Unsere Branchenkampagne BLUE RESPONSIBILITY stieß auf großes Interesse und unsere Lounge war gut besucht.

Die SHK Essen 2010 war für uns und alle beteiligten Mitgliedsunternehmen eine gelungene Veranstaltung.“

### **Ralf Powierski, Buderus Niederlassungsleiter Essen:**

„Wir waren mehr als positiv überrascht von der Quantität der Besucher und Qualität der Gespräche. Bereits der erste Messetag war sehr stark besucht, ebenso auch Donnerstag und Freitag. Das war kein Vergleich zu 2008. Wir konnten zahlreiche Heizungsbauer, Planer und Wohnungsbaugesellschaften auf unserem Stand begrüßen und haben viele interessante Gespräche geführt. Konkrete Nachfragen gab es schon jetzt nach unseren Neuentwicklungen wie der Gas-Wärmepumpe und dem Stirling-Heizgerät. Diese Produkte werden voraussichtlich Ende 2011 auf den Markt kommen. Die SHK in Essen hat uns damit eine wichtige Kommunikationsplattform und ein hervorragendes Umfeld geboten.“

**Dieter Kraus, Leiter Marketing & Vertrieb der Dornbracht Deutschland GmbH**

„Schon traditionell ist die SHK ESSEN ja sehr gut besucht; und auch die Qualität der Besucher war sehr gut. Von den Installateuren bis zu den Großhandels-Vertretern waren alle unsere Zielgruppen sehr gut vertreten. Donnerstag war sicher unser aktivster Tag. Wir sind sehr zufrieden und kommen auf jeden Fall wieder.

Die SHK Essen war für uns nach unserem Brandschaden ein wichtiger Startpunkt um zu zeigen, dass unser gesamtes Sortiment wieder verfügbar ist. Und wir hatten eine innovative Premiere zur Digitalisierung des Bades, die wir gerne gerade hier in Essen erstmalig präsentiert haben. Bei dieser Entwicklung gehen wir einen deutlichen Schritt nach vorn und sind einzigartig.“

**Petra Weikert, Leiterin Messe- und Veranstaltungsmanagement, Geberit:**

„Die SHK 2010 ist für Geberit sehr gut gelaufen. Vom Besucheraufkommen war der Mittwoch schon klasse und der Donnerstag noch viel besser. An allen Tagen hatten wir die Entscheider und qualitativ sehr gute Fachbesucher bei uns. Wir haben die Messe genutzt, um unsere Neuheiten und Produktmodifizierungen vorzustellen. Viele Besucher kamen gezielt, weil sie sich hier Neuentwicklungen wie unser Sanitärmodul Monolith oder Duschelemente mit integriertem Wandablauf anschauen und sich bei ihrem persönlichen Außendienst-Mitarbeiter informieren wollten.“

**Edwin Bauermann-Roos, Vertriebsleiter Haustechnik und Tafelwasser der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH**

„Unsere Erwartungen haben sich voll erfüllt. Und wir hatten hohe Erwartungen, denn wir haben unseren Stand nochmals um 40 Quadratmeter erweitert, damit in der Entwicklung von 2006 die Standfläche verdoppelt. Die Nachfrage war so rasant, dass wir froh waren über die große Fläche. Wir haben außerdem unsere Mannschaft um 30 Prozent aufgestockt. Und wir haben es genau richtig gemacht.

Wir hatten hier in Essen sehr viele konkrete Anfragen. Installateure schilderten Probleme, für die sie eine Lösung suchten; Planer stellten konkrete Projekte vor und fragten, wie wir sie unterstützen können. Wichtige Entscheider der Region waren bei uns am Stand.

Als Marktführer für Wasserenthärter haben wir unser neues Kernprodukt für den deutschen Markt erstmalig präsentiert: den Weichwassermeister GSX. Zukünftig wird es auch darum gehen, die Schwimmbadtechnik als einen möglichen Geschäftsbereich für die Installateure in den dreistufigen Vertriebsweg und ins Portfolio zurückzuholen. Man muss die Vermarktungsmöglichkeiten darstellen und die technischen Möglichkeiten so präsentieren, dass Installateure damit arbeiten können.“

**Lars Grözinger, Vertrieb Außendienst, Honeywell:**

„Die SHK ist für uns eine wichtige Messe. Energie sparen war in diesem Jahr ein großes Thema. Viele Heizungsbauer und auch Großhändler haben sich bei uns über unser neues programmierbares Einzelraumregelungssystem informiert. Wir sind mit der Resonanz zufrieden.“

**Markus Bade, Leitung Vertrieb und Marketing der Menerga GmbH:**

„Wir waren positiv überrascht, wie ungewöhnlich gut die Hallen gefüllt waren. Die Fachbesucher kamen gezielt zu uns an den Stand. Es waren Installateure, Planer und Architekten. Vor allem solche, die im Rahmen des Konjunkturpaketes Maßnahmen durchführen wollen. Schwerpunkte der Nachfrage waren energetische Sanierung und Neubau in den Bereichen Schulen, Hochschulen und Kindergärten, sowie Passivhausbau im Nichtwohnbereich. Wir gehen in Deutschland nur noch auf zwei Messen, auf die SHK ESSEN und die IFH Nürnberg; es gibt sonst nichts Vergleichbares. Für uns ist wichtig, dass auf einer Messe die Themen Energieeffizienz und Energieeinsparung behandelt werden. Das zeigt die Qualität des Marktplatzes Deutschland. Ohne ökologische Konzepte kann man hier nicht bestehen

**Franziska Schwenk, Marketing, Sonnenkraft:**

„Hier auf der SHK haben wir die Deutschland-Premiere unseres Designkollektors SKR 500 gefeiert. Zu sehen ist, dass der Trend und die Nachfrage nach Solarthermie nach oben gehen. Die Resonanz bei den Besuchern war ausgezeichnet. Wir hatten interessiertes Fachpublikum bei uns am Stand, haben gute Gespräche geführt und freuen uns auf die SHK 2012.“

**Wolfgang Marker, Leiter Vertriebszentrum West, Stiebel Eltron:**

„Der Schwerpunkt des Besucherinteresses lag bei uns auf Lösungen rund um Erneuerbare Energien wie Wärmepumpen. Starke Nachfrage herrschte auch beim Thema kontrollierte Be- und Entlüftung, wo es neue Vorschriften vom Gesetzgeber gibt. Architekten, Planer und Handwerker haben sich hier über unsere Angebote dazu informiert. Wir konnten viele neue Kontakte knüpfen und haben auch sehr konkrete Anfragen. Zur SHK kamen ausgezeichnete Fachbesucher mit gezielten Nachfragen. Wir sind sehr zufrieden und kommen in zwei Jahren gerne wieder.“

**Dr. Andree Groos, Geschäftsführer, Vaillant Deutschland:**

„Die SHK Essen war für Vaillant eine überaus erfolgreiche Messe. Vor allem unsere hocheffizienten neuen Heiztechnikprodukte auf Basis regenerativer Energien sind beim Fachpublikum aber auch bei Endkunden und den Medien auf sehr großes Interesse gestoßen. Eine Vielzahl von Gesprächen auf hohem fachlichen Niveau hat gezeigt, dass wir mit unseren umweltfreundlichen und sparsamen Technologien die individuellen Ansprüche unserer Kunden und Vertriebspartner erfüllen. Falls die Messe ein Wirtschaftsindikator für unsere Branche gewesen sein sollte, freuen wir uns auf ein erfolgreiches Jahr 2010.“

**Wolfgang Rogatty, Unternehmenskommunikation, Viessmann:**

„Viessmann ist sehr zufrieden mit dem Verlauf der SHK 2010. Wir konnten hier hervorragende Fachgespräche führen, die Resonanz der Fachbesucher war positiv und sehr erfreulich. Die Nachfrage ging sehr deutlich in Richtung hocheffiziente und sparsame Technologien. Großes Interesse bestand an unserer Brennwerttechnik, Wärmepumpen und den Lösungen für Erneuerbare Energien.“