

# DOMOTECHNICA 1999

*Einigkeit bei den deutschen Anbietern – Preise steigen um ca. 3 %*

*Auf der größten Hausgerätemesse der Welt, der DOMOTECHNICA 1999 in Köln, waren diesmal 1800 Unternehmen aus 56 Ländern vertreten, davon drei Viertel aus dem Ausland. Zum ersten Mal begann die DOMOTECHNICA an einem Montag und endete an einem Donnerstag. Die Aussteller waren mit dieser Terminierung besonders zufrieden.*

Trotz eines internationalen Konzentrationsprozesses bei der „weißen Ware“ steigt die Anzahl der Aussteller ständig. Besonders aus dem asiatischen Raum kommen immer mehr Anbieter. Auch das „Parts Center“, eine Messe in der Messe, weist ständig Zuwächse auf. Es befindet sich in der Halle 1 bis 3. Hier findet man hauptsächlich Komponenten, Module und Systeme sowie Bauteile und Zubehör. Hier merkt man besonders die Globalisierung der Märkte. Zubehör wird dort eingekauft, wo das Preis-Leistungsverhältnis stimmt.

Bei den ausländischen Anbietern führt Italien mit 142 Anbietern. Auf Platz 2 Großbritannien mit ca. 130 Ausstellern, danach USA (ca. 100), Frankreich (ca. 90), Hongkong (ca. 80). Zum ersten Mal präsentierten sich auch Länder wie Saudi Arabien, Jordanien und Libanon. Außerdem gab es 14 Gruppen- bzw. Länderpräsentationen wie z. B. China, Frankreich, Italien, Portugal, Spanien, Taiwan und Türkei. Die Bruttoausstellungsfläche betrug 217 000 m<sup>2</sup>, belegt waren die Hallen



*Haushaltsgeräte werden immer größer*

1 bis 4 sowie die Hallen 10 bis 14 des Kölner Messegeländes. Für den Kältefachmann waren neben den Hallen 1 bis 4 für Zubehör besonders die Halle 14 interessant.

In der zweigeschossigen Halle 14 waren fast alle Hersteller von Kälte- und Klimageräten vertreten. Besonders auffallend war, daß es kaum noch eine Trennung von Haushalt und Gewerbe gab. Die Kühlschränke im Bereich Haushalt werden immer größer und im gewerblichen Bereich findet man viele kleine Vorratsschränke mit den Abmessungen von Haushaltsgeräten.

Auch bei den Klimageräten ist der Übergang von kleinen steckerfertigen Kompaktgeräten zum gewerblichen Splitgerät fließend. Viele Anbieter haben inzwischen Splitgeräte entwickelt, die ohne jede fachliche Unterstützung im „Do it yourself“-Verfahren installiert werden können. Für den Kälteanlagenbauer muß hier

mit einem weiteren Einbruch in seinem Tätigkeitsbereich gerechnet werden.

Aber auch bei den gewerblichen Kühlgeräten gibt es eine Strukturveränderung. Da die typischen „Weißgeräte“ zunehmend von Discountern, Filialisten und sogenannten Factory-Outlets verkauft werden, ist die Verkaufsschiene Großhandel-Einzelhandel weitestgehend zusammengebrochen.

Fachmärkte, Discounter und andere Großflächenbetriebe liefern sich einen heftigen Wettbewerb, bei dem der kleine Einzelhändler nicht mithalten kann. Um diesem Wettbewerb zu entgehen, heißt das Zauberwort Spezialisierung. In diesen Bereich fallen oft Felder, die bisher dem Kälteanlagenbauer vorbehalten waren.



*Gewerbliche Kühlmöbel überall auf der DOMOTECHNICA*



Neue Formen der Warenpräsentation



Neben den bereits genannten Klimageräten sind dies beispielsweise Gewerkekühlschränke, Weinkühlschränke, Bierbars und Eisbereiter.

Besonders die Globalisierung der Märkte fördert diese Entwicklung. Woher soll z. B. ein portugiesischer Hersteller von Haushalts- und Gewerbekühlschränken wissen, daß man Haushaltskühlschränke den Elektrofachhändlern und Gewerbekühlschränke nur Kälteanlagenbauern anbieten soll.

Noch ein paar Bemerkungen zur allgemeinen wirtschaftlichen Situation auf dem Hausgerätesektor.

1970 gab es weltweit noch 110 Hausgerätehersteller (Großgeräte); heute sind es noch ca. 25. Auch bei den Elektrogroßhändlern sieht es nicht viel anders aus. Der Verkauf von Elektrogeräten macht nur noch 20 % des Umsatzes aus, 70 % entfallen nach Angaben des Bundesverbandes des Elektrogroßhandels (VEG) dagegen auf den Verkauf von Elektrobau material.

Die Elektroeinzelhändler, die typischen Kunden des Elektrogroßhandels, mit ei-

nem Umsatz bis zu 10 Millionen, geraten immer mehr unter Druck. Viele haben bereits aufgegeben. Nur noch in kleineren Orten und auf dem Lande gibt es noch die

typischen mittelständischen Elektrofachhändler.

Trotz dieser negativen Perspektive erwartet der Bundesverband Technik des Einzelhandels (BVT) für 1999 ein Umsatzplus von 2 % bei Elektrohaushaltsgeräten. Die Umsatzerwartungen sind allerdings sehr unterschiedlich. Nur wenige Firmen erwarten starke Umsatzzuwächse, während die große Zahl der kleinen Firmen mit stagnierenden und rückläufigen Umsätzen rechnen. Nur Betriebe mit großer Lagerumschlagsgeschwindigkeit, konsequenter Sortimentsbereinigung und radikalem Lagerabbau durch Einkaufskooperationen werden überleben.

Die Preise, das war „das“ Gesprächsthema auf der DOMOTECHNICA, werden erstmals nach Jahren im Schnitt um 3 % steigen. Zumindest war dies die Aussage vieler deutscher, aber auch italienischer Hersteller. Ob sich allerdings das übrige Ausland daran halten wird, das bleibt abzuwarten. *E. H.*



Großes Angebot von Klimageräten auf der DOMOTECHNICA



Klimageräte jetzt auch in Farbe