

SHK Essen, Fachmesse Sanitär Heizung Klima

Aufbruch in die Klimatechnik – Startet die SHK-Branche jetzt durch?

Erstmals sollte das „K“ auf einer shk-Regionalmesse herausgestellt werden. Und wer zwischen dem 16. und 20. März 2004 die Messe Essen besuchte, war gespannt, was sich dahinter verbarg. So auch die KK-Redaktion, denn eines wurde von den Veranstaltern im Vorfeld verraten: Das große Ziel ist die Vorbereitung des Handwerks für den Markt der Klimatechnik.

„Klima im Aufwind“, mit diesem Slogan machte die Messe Essen 2004 ihre Ankündigung war, die sich vor zwei Jahren noch als erklärte Absicht darstellte. Damals deutete Messedirektor Egon Gallinis dem KK-Chefredakteur an, dass die Messe den Verlust der IKK nach 1999 zu tiefst bedauerte. Trotz dieses Verlustes verfolgte man aber das Ziel, die Klimatechnik für seine Fachbesucher mittelfristig wieder salonfähig zu machen. Vor allem die Tatsache, dass zum damaligen Zeitpunkt bereits mehr als nur Andeutungen von Seiten des SHK-Handwerks zur Erschließung des neuen Markts „Klimatechnik“ bestanden – man denke beispielsweise an das Angebot von Sachkundelehrgängen, oder die Smart-House-Aktivitäten des ZVSHK – bestärkte diese Haltung.

Die Henne oder das Ei?

Obwohl aber die Konjunktur im SHK-Handwerk, gekoppelt an das Bau- und Ausbaugewerbe, nun aber schon seit Jahren stagniert, ja zeitweise sogar rückläufig ist, war es nicht der Handwerker, der den Klimamarkt forderte. Gleiches gilt auch für den Endkunden. Der Vorstoß kommt nun also von Seiten der Messe und des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima NRW als größter bundesdeutscher SHK-Fachverband mit rund 7000 Fachbetrieben, und ca.



„Klima im Aufwind: Ihre Chancen im Zukunftsmarkt Klima“. Mit diesem Slogan wurde auf der SHK Essen um die Aufmerksamkeit der Fachbesucher geworben. Neben einem Vortragsprogramm veranschaulichten vier Einbaubeispiele aus Gewerbe und dem Privatbereich die Anwendungsmöglichkeiten

65 000 Beschäftigten in 61 Innungen. Dieser ist übrigens auch ideeller Träger der SHK Essen. Hauptgeschäftsführer Dr. Hans-Georg Geißdörfer benennt die Chancen des eigenen Handwerks folgendermaßen:

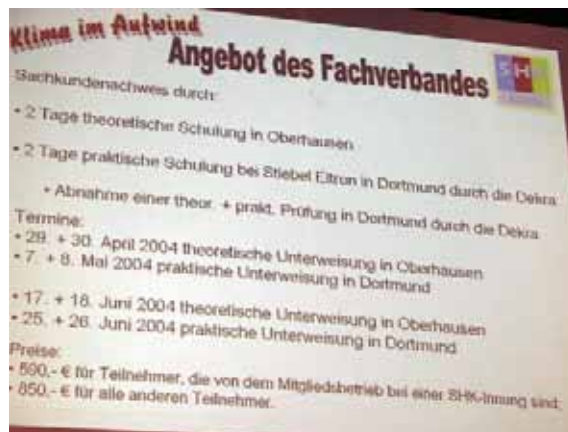
- Gesundheitspflege und Versorgungsbe- reich
- Erneuerung von Kesseln und Heizungs- anlagen / Energieberatung
- Energiepass für Gebäude
- Modernisierungen bei Sanitär
- Die Klimatechnik

Zum letztgenannten Punkt lautet sein Statement: „Schätzungen zufolge wurden in 2003 allein in Deutschland gut 140 000 Geräte, vom einfachen Mobilgerät bis zu Multi-Split-Systemen, über den Fachhandel verkauft. 1999 lag die Zahl noch unter 100 000. Wir sagen: Wenn der Markt Klima haben will, wird der Markt auch Klima bekommen. Wenn das SHK-Handwerk die Chance nicht nutzt, dann wird es ein ande-

rer tun (Anm. der Red.: Wen er damit wohl meint?)“. Und dafür wurde auf der SHK Essen versucht, etwas zu bewegen, mit einer Klimasonderschau, mit einer Hand voll Ausstellern und mit dem parallelen



Ein Service-Monteur von Stiebel-Eltron zeigte, wie „einfach“ eine kältemittelführende Leitung bearbeitet, verlegt und angeschlossen wird



Der SHK-Fachverband NRW hat für seine Mitglieder eine Weiterbildungsangebote zur Kältemittel-Sachkunde entwickelt

Markteinstieg der Heizungsindustrie, namentlich des Unternehmens Vaillant als erstem Anbieter von Geräten.

Die Sonderschau präsentierte die (zu) „einfache Klimatechnik“

Zwar etwas abseits in Halle 2, aber durchaus imposant aufgemacht, befand sich die Sonderschau „Klima im Aufwind“. Auf der Sonderfläche wurden in vier Räumen beispielhaft unterschiedliche Raumklimalösungen mit Geräten der Firmen Remko, Stiebel Eltron und Vaillant gezeigt: Ein Ladenlokal, ein Büro, eine Kanzlei und ein Wohnzimmer. Und aus dieser Gewichtung wird deutlich, in welche Richtung das SHK-Handwerk gelenkt wird: **Im Vordergrund stehen Klimasysteme für gewerbliche Anwendungen, nicht für den Privatkunden.** Wer dies bislang vermutete, weil dort auch der direkte Kundenkontakt besteht, irrt sich. Und daraus wird ersichtlich, welche Geräte bzw. Systeme zukünftig verbaut werden sollen.

Dies war dann auch ein weiterer Aspekt der Sonderschau. Zweimal täglich wiederholte sich nämlich ein Vortragsblock von 3 Kurz-Referaten, zu denen der vorübergehende Messebesucher eingeladen wurde. Der erste Vortrag „Einstieg und Erfolg im Zukunftsmarkt Raumklima“ machte Appetit auf einen Wachstumsmarkt, der praktisch auf der Straße liegt. Genannt wurden auch Sachkundevoraussetzungen, die von interessierten Anlagenbauern zu erfüllen sind. So bietet ab April 2004 der Fachverband NRW die ersten 2-Tageskurse für die Theorie an, die kurz darauf durch 2 Tage Praxis komplettiert werden. Anschließend dürfen Klimaanlage bis zu einer Kältemittelfüllmenge von 3 bzw. 5 kW (diese Angabe ist bundesweit nicht einheitlich definiert, übrigens genausowenig, wie Dauer und Inhalt von Sachkundelehrgängen) installiert werden. Die beiden anderen Vorträge befassten sich dann mit den Gerätearten, angefangen bei mobilen Geräten, bis hin zu Multisplit-Systemen. Betont wurde vor allem mehrfach, wie „einfach“ alles ist. Die Geräte sind einfach zu installieren. Wir unterstützen Sie sogar bei der Auftragsabwicklung, bis hin zur Inbetriebnahme durch den Stiebel-Eltron Kundenservice. Ihr Risiko und Investitionsbedarf ist minimal. Bei einer Vorort-Demonstration wurde dann auch demonstriert, wie einfach das Handling mit einem Klimagerät, den kältemittelführenden Leitungen oder der elektrischen Seite ist. Und fast war man versucht zu fragen: Wozu braucht es dann überhaupt noch einen Handwerker, wenn das so einfach ist? Nach Aussage der Veranstalter waren die Besucher der Sonderschau überwiegend zufrieden. Ob die genannte Zahl 1000 dem tatsächlichen Besuch entsprach, war dem offiziellen Abschlussbericht leider nicht zu entnehmen.



Parallel dazu erfuhr der unerfahrende Zuhörer, welche Systeme es gibt, wo sie eingesetzt werden können und wie die Umsatzchancen sind



Auf großes Interesse stießen die neuen Klimageräte von Vaillant bei den Messebesuchern. Das Angebot reicht von Portabels bis zu Splitgeräten im kleinen Leistungsbereich. Im persönlichen Gespräch erläuterten der neue Marketingleiter Stefan Möllenhoff (links) und Geschäftsführer Klaus Jesse die eigene Strategie, nämlich die schrittweise Markteinführung in eine neue Technologie mit einem umfassenden Unterstützungs- und Servicepaket für den Handwerker

Schlaue Klima-Hasen

Was im Vorfeld der Messe aber vor allem aufhorchen ließ, war eine Meldung, die von Seiten der Heizungsindustrie kam. „Vaillant führt Split-Klimageräte mit umfangreichem Servicepaket in den Markt ein“. Dabei handelt es sich um ein Programm von vier Mono-Split-Varianten, drei Multi-Split-Typen mit zwei bzw. drei Inneneinheiten, zwei Kassetten-Einbaugeräte sowie eine mobile Einheit, die vom Remscheider Heizungsspezialisten, bekannt durch den Osterhasen als Logo, ab sofort angeboten werden. Vaillant gehört zur Hepworth-Unternehmensgruppe, ebenso wie die Marke Saunier Duval. Über diese Tochter werden die Klimageräte bezogen und unter Vaillant-Label verkauft. Tatsächlich stammen sie aus China von einem der weltweit größten Hersteller weißer und brauner Ware. Die Stückzahlen von Klimageräten liegen dort in einer Größenordnung mehrerer Millionen.

Neben den Geräten gibt Vaillant seinen Kunden ein umfassendes Servicepaket an die Hand. So wird angeboten, die Sachkunde zu erlangen und bezeichnet dies als den „kleinen Kälteschein“. Und wer dies nicht oder in der Anfangsphase des neuen Ge-

schäftszweigs noch nicht wolle, hat die Möglichkeit, für die Inbetriebnahme auf die Vaillant Service-Organisation zurückzugreifen. Darüber hinaus werden Technik- und Verkaufsschulungen, Auslegungs-Software sowie Planungsunterstützung durch eine technische Beratung angeboten. „Wir wollen jeden Fachhandwerker da abholen, wo er steht und ihm jederzeit die notwendige

Unterstützung bieten, um gemeinsam diesen wachsenden Markt zu bedienen“, so Klaus Jesse, Geschäftsführer der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG. Vaillant hat durch diesen neuen Geschäftszweig den eigenen Marktauftritt neu kreiert und bezeichnet sich nun als „Führenden Anbieter für Heizen und Wohnkomfort“, denn Komfort ist auch im Sommer gefragt.

Das Fachangebot „Klima und Lüftung“ war auf der SHK Essen in diesem Jahr noch bescheiden. Maximal 20 Firmen präsentierten Produkte wie Klimageräte, Wohnungslüftungssysteme, Wärmepumpen oder Zentral-Lüftungssysteme



Ein bescheidenes Warenangebot

Wer auf der SHK Essen darüber hinaus nun aber nach einem breiten Warenangebot ausschau hielt, war schnell am Ende. Wie auch in den vergangenen Jahren war es nur eine Hand voll Firmen, die direktverdampfende Klimasysteme oder Kaltwassersätze präsentierten, die auch schnell aufgezählt sind: AEG Haustechnik, Clima-veneta, Kampmann, Menerga, Novatherm, Remko und Stiebel Eltron. Außerdem präsentierte erstmals die GC-Gruppe, ein Großhandels-Verbund für Sanitär und Heizung, sein Angebot an Klimageräten unter der Marke CosmoAir. Aus dieser Aufzählung wird dann auch schnell ersichtlich, wer alles nicht in Essen ausstellte, nämlich alle führenden und namhaften Anbieter und Hersteller in diesem Bereich, sowohl auf nationaler, als auch auf internationaler Ebene.

Anders sah es natürlich in den Kernsegmenten der Messe aus. 580 Aussteller bei Heizung, Sanitär und Installationstechnik, zwei weitere Sonderschauen „Nutzfahrzeuge“ und „Bäder für Alte/Alle“ lieferten ein Angebot, das die 61200 Besucher abschließend sehr positiv bewerteten. Ein Ergebnis, das die Messe Essen natürlich gut gebrauchen kann. So diskutiert die SHK-Branche derzeit heftig über die sinnvolle Anzahl von Regionalmessen in den ISH-Zwischenjahren. Nachdem Hamburg verschoben, möglicherweise sogar gekippt wurde, bleiben nur noch Essen, Nürnberg und, sehr umstritten, Leipzig/Berlin übrig. Wie aus Ausstellerkreisen zu hören ist, hält man derzeit alles für möglich. So könnten sogar nur zwei Regionalmessen übrig bleiben. Diese dann auch an völlig neuen Standorten, was in Essen mit der größten Fachmesse im Nordwesten Deutschlands, die dieser Tage übrigens zum 20-ten Mal statt fand, und beim Fachverband NRW logischerweise auf wenig Zuspruch stößt.

Aufwind – oder laues Lüftchen?

War es denn nun tatsächlich ein Aufwind, den die Klimatechnik in Essen erlebte, oder war es vielleicht doch eher ein laues Lüftchen? Die Wahrheit liegt wohl irgendwo dazwischen. Betrachtet man einmal die Aktivitäten auf Messe- und Verbandsseite, scheint es, als müsse der SHK-Handwerker sein Feld eigentlich nur noch bestellen, für alles andere ist bereits gesorgt. Bistlang allerdings ist in dieser Hinsicht, noch wenig geschehen.

Schwer abzuschätzen sind die Folgen, die aus dem Markteintritt von Vaillant re-

sümieren. Zum einen, was das Unternehmen selbst betrifft. Beim offiziellen Startschuss in Essen war beispielsweise das Wetter wie bestellt, herrschten doch die wärmsten März-Tage seit 30 Jahren. Was, wenn es wieder einen Sommer wie 2003 gibt? Angenommen nur jeder zweite Vaillant-Kunde installiert mindestens ein Klimagerät, nämlich das zuhause in seinen eigenen vier Wänden, dann wären bereits rund 4000 Geräte abgesetzt. Setzt dann noch ein AHA-Erlebnis ein, nämlich im Hinblick auf die Installation sowie das Komforterlebnis, erhält das Geschäft möglicherweise eine Dynamik, mit der Vaillant natürlich auch rechnet.

Was der Vaillant-Vorstoß aller Voraussicht nach ebenfalls nach sich ziehen wird, ist das Engagement weiterer namhafter Heiztechnik-Unternehmen. Erste Gespräche in Essen dürfen dann auch die Vermutung zulassen, dass u.a. wohl Buderus und Viessmann im kommenden Jahr den gleichen Schritt machen werden. Und was liegt näher, dies dann zur ISH in Frankfurt zu präsentieren?

Worauf zum Abschluss ausdrücklich hingewiesen werden soll: Klimatechnik ist in gewissen Grenzen „einfach“. Wer aber die damit verbundene Verantwortung nicht ernst nimmt und diese auch an den Handwerker dauerhaft und sachlich weitervermittelt, macht es sich „zu einfach“. Der leichtfertige Umgang mit Kältemittel und der notwendigen Kältetechnik kann (bzw. wird – dies ist die persönliche Meinung des Autors!) zu fatalen Folgen führen – bis hin zu Greenpeace-Aktionismus, was die Kältebranche alles schon erlebt hat. Und es darf bezweifelt werden, dass all diejenigen dann auch noch vorne weg marschieren, egal ob Verband, Messe, Industrie oder Fachpresse, die heute aus rein werbewirksamen Motiven an vorderster Front rufen: Das ist doch alles ganz einfach! A.F.



Zwei große Namen, die noch nicht heute, aber vielleicht schon morgen Klimatechnik anbieten