



Dicht gedrängt sieht anders aus. Das Leipziger Messetrio blieb was den Publikumsandrang angeht – insbesondere am ersten Messttag – überschaubar. (Fotos: Maischatz)

SHKG: Leipziger Messetrio blieb überschaubar

Zur „Mutter aller Messen in Deutschland“, so die von ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe anlässlich einer Pressekonferenz zu Beginn der SHKG zuversichtlich geäußerte Hoffnung, wurde die Veranstaltung in Leipzig nicht. Der Standort bleibt auch nach fünfjähriger Abstinenz – im Spannungsfeld zwischen verhalten laufender Konjunktur und galoppierenden Kosten auf Seiten der Industrie einerseits und dem berechtigten Informationsbedürfnis aus erster Hand des Fachhandwerks andererseits – weiter umkämpft. Und auch die von Schlieffe ausgegebene Devise „besser Klasse statt Masse“ ist wohl eher als eine trotzig Reaktion auf die im Vorfeld registrierte jahrelange schleppende Bereitschaft vieler Hersteller zu sehen, sich überhaupt an der SHKG im deutschen Osten zu beteiligen – ganz nach dem Motto: Jetzt erst recht!

Völlig recht hat Schlieffe allerdings mit seiner Aussage: „Handwerker brauchen Messen zum Anfassen“. Es gehe nicht ein-

fach darum, auf jeder Messe das Neueste vom Neuesten zu präsentieren, sondern, wie im Fall der SHKG, auch Planern

und Fachbetrieben im Osten bei einer regionalen Messe die Gelegenheit zu geben, sich umfassend vor Ort über die Vielzahl an bewährten wie neuen Produkten intensiv zu informieren. Zugleich ein Zeichen der Solidarität mit den Kunden in den nicht mehr ganz so neuen Bundesländern, dem sich die meisten der teilnehmenden Hersteller nicht entziehen wollten oder konnten, wenn auch die Messekosten die Größe der meisten Stände deutlich reduzierte. Das Ergebnis: eine größere und schnellere Überschaubarkeit der Angebote. Und wer sich näher informieren wollte, fand dazu reichlich Gelegenheit.

Immerhin rund 30.000 Besucher nutzten denn auch die gebotene Chance, sich vom 24. bis 27. Oktober 2007 auf dem Leipziger Messegelände über die Angebote von 726 Ausstellern aus 13 Ländern einen Überblick zu verschaffen. Zur Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation kamen nach Aussage des Veranstalters 20.200 Besucher und damit rund 2.500 weniger als im Jahr 2002.

Trotz der geringeren Besucherzahl wird „die Neuauflage der SHKG und ihre zeitgleiche Durchführung mit der baufach und der efa aber als Erfolg gewertet“, so Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Leipziger Messe. An-

gesichts des jahrelangen Branchentiefs sei es wirklich ermutigend, dass auf den drei Messen wieder eine optimistische Grundstimmung geherrscht habe. „Vor allem aus der Kombination von SHKG und efa haben sich Synergien ergeben, die sich positiv auf die Besucherresonanz ausgewirkt haben“, so Marzin weiter.

Die Strahlkraft der SHKG reichte dabei immerhin bis in die angrenzenden Bundesländer: 47 Prozent der Besucher kamen aus einer Entfernung von über 100 Kilometern nach Leipzig, vor allem aus Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Thüringen. 95 Prozent der Besucher waren vom Fach.

Positive Synergieeffekte

Unter dem Strich bei den Verantwortlichen der Messe Leipzig also eine eher positive Grundstimmung, der sich die beteiligten Unternehmen aber nur teilweise anschließen konnten. Für Wolfgang Koch etwa, Leiter des Vertriebszentrums von Stiebel Eltron, wurden die Erwartungen sogar übertroffen: „Die Besucherqualität war, nach etwas schleppendem Start, letztendlich doch noch hervorragend. Wir hatten rund 70 Prozent Fachhandwerker hier und zu je zehn Prozent Großhändler, Ingenieure und Planer beziehungsweise Endkunden.“



Aber auch dies war Teil der Realität in Leipzig: hohes Publikumsinteresse am zweiten Messttag bei Uponor.



Nach Aussage von Wolfgang Marzin, CEO der Messe Leipzig, gab es ein positives Feedback der Besucher auf die sich aus dem Messe-Tripel ergebenden Synergieeffekte. (Foto: Messe Leipzig)

Auch für Lutz Jedzig, Geschäftsbereichsleiter bei ELGA Berkefeld, war die SHKG in Leipzig erfreulich. „Wir haben eine Menge an qualifizierten Gesprächen über Wasseraufbereitung geführt. Wir hatten ungefähr ein Drittel Neukunden am Stand, was für uns relativ viel ist. Gerade diese Kontakte waren sehr positiv. Wir haben sogar einige Aufträge mitnehmen können. Sehr positiv waren auch unsere ersten Erfahrungen, das Thema Service in der Wasseraufbereitung zu präsentieren. Während auf der ISH die Wasseraufbereiter in einer schlecht zu erreichenden Halle schwer zu

finden waren, haben wir in Leipzig mit unserem Stand eine gute Platzierung gehabt. Klar, in einer Halle war alles recht übersichtlich, dafür aber gut zu erreichen. Insgesamt ist unser Urteil deshalb positiv.

Und während das Unternehmen FTK - Filtertechnik Kausch sogar noch Entwicklungs- und Ausbaupotenzial in Richtung auf die Märkte in Osteuropa sieht, ziehen Aussteller wie Westaflex bereits Konsequenzen in die andere Himmelsrichtung. Dazu Klaus Polke, Vertriebsleiter Westaflex: „Die Messe in Leipzig ist für uns mit einem sehr guten und erfolgreichen Pressetag gestartet. An den restlichen Messetagen verzeichneten wir einen mäßigen Besuch an Fachbesuchern auf unserem Messestand. Insgesamt können wir feststellen, dass unsere Erwartungen in Leipzig nicht erfüllt wurden und wir daher von einer weiteren Teilnahme absehen werden.“

Auch die Dräger Safety MSI GmbH, Tochtergesellschaft des weltweit tätigen Dräger-Konzerns, nahm an der SHKG Leipzig teil. Im Fokus stand das neue Messgerät Dräger MSI P7, mit dem der Gassicherheitscheck in nur 10-15 Minuten möglich ist!

„Obwohl die SHKG Leipzig zum letzten Mal in 2002 stattgefunden hat, können wir mit dem Ergebnis der Messe zufrieden sein. Unsere technische Lösung für die Durchführung des Gassicherheitschecks an Nieder-



Herr Jüptner, Geschäftsführer der WTU in Jena (links), überreicht zusammen mit Herrn Stehfest, Gebietsmanager Dräger Safety MSI GmbH (rechts), den Dräger MSI P7 an den glücklichen Gewinner Herrn Tschamler, RME Gebäudetechnik.

druckgasanlagen war bei den Fachhandwerkern sehr gefragt. Wir konnten 90 % Fachhandwerker und zu 10 % Großhändler, Ingenieure, bzw. Planer an unserem Stand begrüßen. Das Interesse und die Fachkundigkeit unserer Besucher waren enorm. Besonders begeistert waren die Interessenten aber von der genial einfachen Messart des MSI P7“, so Herr Dipl. Ing. Erik Stehfest von Dräger Safety MSI GmbH, Gebietsmanager Deutschland Mitte.

So stieß auch das Gewinnspiel am Dräger Safety MSI Messestand auf besonderes Interesse. Zu gewinnen gab es den Dräger MSI P7. Die zahlreichen Gewinnspiel-Teilnehmer wurden gesammelt und am 06. November 2007 wurde der Gewinner schließlich ausgelost. Am 15.11.07 war es soweit und der Dräger MSI P7 wurde Herrn Tschamler von RME Gebäudetechnik bei seinem Großhändler WTU Wärmetechnik und Umweltschutz GmbH in Jena übergeben.

„Ich freue mich sehr über den MSI P7. Jetzt kann ich meinen Kunden noch mehr Service bie-

ten, da ich mit dem P7 u.a. den Gassicherheitscheck in 10-15 Minuten durchführen kann.“ Auch Herr Jüptner, Geschäftsführer der WTU, freute sich: „Wir beglückwünschen Herrn Tschamler zu seinem Dräger MSI P7. Wir sind bereits seit 1991 Partner der Dräger Safety MSI und sehr zufrieden mit der Qualität der Produkte. So können wir guten Gewissens Dräger Messgeräte für die Rauchgasanalyse sowie das nötige Zubehör an das Schornsteinfeger- und Heizungsbaugewerbe liefern.“

Was die Summe dieser Ausstellermeinungen für die Chancen auf eine künftige Ausrichtung der SHKG tatsächlich bedeutet, dürfte sich erst in den nächsten Wochen und Monaten deutlich herauskristalisieren und nicht zuletzt auch durch den weiteren Konjunkturverlauf mitbestimmt werden. Dem Fachhandwerk, dem Messestandort und den Menschen der Region jedenfalls ist zu wünschen, dass es auch bei nächster Gelegenheit wieder heißt: Leipzig, wir kommen! ■ [Dr. Thomas Maischatz]



Handwerker brauchen Messen zum Anfassen und zur direkten Kontaktaufnahme. Dazu bot die SHKG reichlich Gelegenheit und Zeit.

Gassicherheitscheck in nur 10-15 Minuten.

