



News vom 25.11.2008

## GET Nord: Energieeffizienz – eines der wichtigsten Themen

Die anvisierten 50.000 Besucher konnte die GET Nord nicht erreichen, aber rund 44.000 Fachbesucher haben sich in der vergangenen Woche in Hamburg über Produktneuheiten und Trends bei etwa 530 ausstellenden Unternehmen aus 14 Ländern informiert.

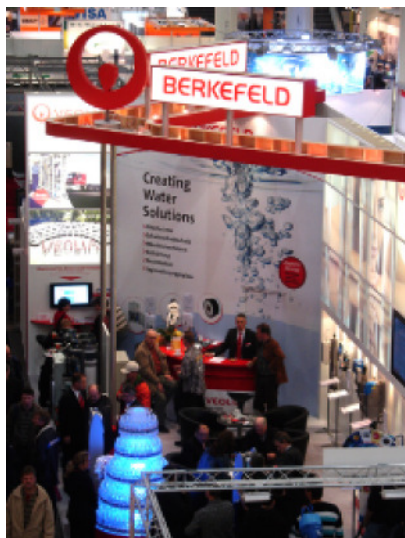


Wöhler präsentierte ein neues Rauchgasanalysegerät. Ein wahres Multitalent mit vielen Funktionen und zudem noch leicht mit einer Hand bedienbar.

Auch wenn der ganz große Besucheransturm bisher ausgeblieben ist, äußerten sich die meisten Aussteller und Fachbesucher positiv zur GET Nord. Neben deutschen Herstellern waren auch Hersteller aus Belgien, China, Dänemark, Finnland, Liechtenstein, Litauen, Norwegen, Österreich, Polen, Schweiz, Serbien, Türkei, und den USA vertreten. Die Attraktivität dieses Branchentreffs lag insbesondere darin, dass diese Messe als wirkliche Regionalmesse für den Norden fungierte und die Hersteller daher besonders die guten Möglichkeiten der Kundenkontaktpflege lobten.

### Gute Kontaktpflegemöglichkeiten

Marketingleiter Werner Dickmann von der Firma **F.W. OVENTROP GmbH & Co. KG** äußerte dazu: "Wir, die Fa. Oventrop, sind insgesamt mit dem Messeverlauf der "GET-Nord" in Hamburg zufrieden. Für eine regionale Messe waren die Besuche und Gespräche am Oventrop Stand zufriedenstellend. Qualität und Quantität der Besuche von Heizungsbauern und Großhändlern war gut, die der Planer eher bescheiden. Oventrop betrachtet die Messe als "gute Kontaktbörse" und als gutes Podium für die Stammkundenpflege. Die Reduzierung auf drei Tage ist ok, der verlängerte Donnerstagabend ist überflüssig. Oventrop wird sich in 2 Jahren gern wieder beteiligen."



Wichtigste Themen bei Berkefeld: Energiesparen und Werterhaltung.

Der direkte Kontakt zum lokalen Kunden überzeugte auch bei **Filter Technik Kausch**. Juniorchef Helmut Kausch dazu: „Die GET Nord hat gezeigt, wie wichtig für Filter Technik Kausch die Regionalmesse für den Norden ist. Sowohl als Präsentationsplattform für unsere neuen FTK-Heizungsfiltervarianten, als auch für den direkten Kontakt zu unseren lokalen Kunden und Partnern. Mit dem großen Zuspruch zu unseren Produkten sind wir sehr zufrieden!“

### Neues Messekonzept

Im Vorfeld der letzten shk Hamburg 2005 hatte es reichlich Diskussionen um den Standort und das Fortbestehen der Messe gegeben und auch während der Messtage selbst, angeheizt durch das Fernbleiben einiger großer Sanitärhersteller, ging immer wieder das Gerücht durch die Reihen es handele sich hier um die letzte SHK in Hamburg. Doch 39.000 Besuchern und 450 Aussteller machten ein vorhandenes Interesse an der Regionalmesse deutlich. Die ebenfalls in Hamburg stattfindende NORD ELEKTRO 2006 hatte 12.000 Fachbesucher anziehen können. Durch die möglichen Synergien, die eine gewerkeübergreifende Veranstaltung bieten könnte, hatten sich die Beiräte der NORD ELEKTRO und der shk auf gemeinsame Veranstaltung geeinigt. Mit der neuen Fachmesse für Gebäudetechnik wollte man Themen wie Energie, Klima, Sanitär, Sicherheit und Kommunikation unter einem Dach vereinigen, um den norddeutschen Branchentreffpunkt attraktiver zu machen. Die Abwesenheit vieler Sanitärhersteller zeigt, dass dieses Konzept nicht überall auf Zustimmung gestoßen ist. Aber auch von anwesenden Herstellern kamen kritische Bemerkungen zum neuen Konzept.



Intensive Beratung am Gerät bei Systemair.

Dr. Karl Spachmann, Geschäftsführer der **Geberit Vertriebs GmbH** dazu: "Die GET Hamburg hat unsere Erwartungen übertroffen. Zwar konnten die Besucherzahlen von Essen und Nürnberg bei weitem nicht erreicht werden, aber dennoch hatten wir ein sehr reges Besucherinteresse zu verzeichnen. Das lag sicher auch an den Produktneuheiten, die wir gezeigt haben. Auch die Qualität der

Kundenkontakte war gut. Die Zusammenlegung der beiden Bereiche Heizung/Sanitär und Elektro bringt aus unserer Sicht keine Vorteile, da die Teilnehmer aus dem Lager der Elektriker keine sinnvolle Belebung für unser



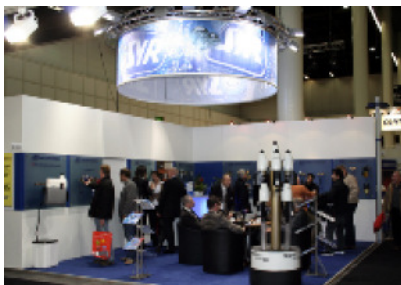
Energieeffiziente Heizpumpen lockten viele Interessierte zu Grundfos.



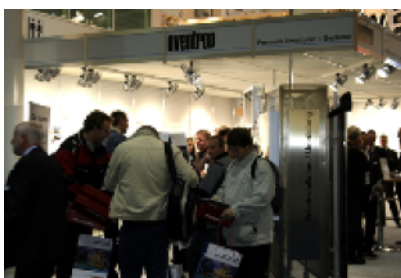
Danfoss präsentierte auf der Messe u.a. neue Wärmepumpenlösungen



Das Dräger Safety MSI Team präsentierte auch eine Produktneuheit: das Abgasanalysegerät Dräger MSI EM200.



Publikumsmagnet bei SYR war die fest installierte Heizungswasserenthärtung 3200 zur Enthärtung des Füll- oder Ergänzungswassers.



Fachinformationen waren bei Oventrop stark nachgefragt.

Segment darstellen. Die Bemühungen der Messe um das Architektenforum waren leider kein Erfolg - die Teilnahme von nur 20 Architekten spricht für sich. Das Auffüllen der Messehallen mit zahlreichen, oft opulent ausstellenden Großhändlern erscheint zwar verständlich, erhöht die Attraktivität der Messe aber nicht - im Gegenteil: Die Messe wird dadurch für die ausstellenden Hersteller eher weniger attraktiv. Ob und in welcher Weise die Messe zukünftig stattfinden wird erscheint trotz des grundsätzlich positiven Resumées nicht sicher. Angesichts der relativ geringen Beteiligung der Aussteller im Sanitärbereich, insbesondere vor der Wand waren zahlreiche Stimmen der Besucher laut geworden, die einen möglichen Messebesuch in der Zukunft in Frage stellen. O-Ton einiger Messebesucher: "Es lohnt sich kaum hierher zu fahren."

Hingegen die Firma **Allmess** zeigte sich vom neuen Konzept durchaus angetan, wie Joachim Möhring, Geschäftsleitung Vertrieb Fachgroßhandel der Allmess GmbH, deutlich machte: „Wir sind vom Verlauf der GET Nord insgesamt äußerst positiv überrascht. Hierzu trägt insbesondere die branchenübergreifende Ausrichtung der Messe bei. Dieses neue Konzept einer Fachmesse für Elektro, Sanitär, Heizung und Klima hat sich auf die Gespräche, die wir führen konnten, äußerst positiv ausgewirkt. So führen wir beispielsweise die zahlreichen Anfragen bezüglich unserer Konzepte zur Vermietung von Wasser- und Wärmezählern sowie der Zähler-Fernauslese auf die Beteiligung der Elektrobranche zurück. Auch die Hallenbelegung erwies sich aus unserer Sicht als optimal und sorgte dafür, dass wir von regem Besucherandrang profitieren und viele wertvolle Kontakte knüpfen konnten. So trug sicherlich die räumliche Nähe von Ausstellern aus dem Bereich regenerative Energien dazu bei, dass auf unserem Messestand das bedeutende Themenfeld „Wärmezähler für Wärmepumpen“ von regem Interesse war. Alles in allem bietet die GET Nord für uns in dieser Form somit auch in Zukunft eine wichtige Plattform, um die Partnerschaft mit Fachgroßhandel, Installateuren und Planern zu festigen.“

#### Systemgedanke in der Heizungstechnik immer wichtiger

Auch Buderus zog eine positive Bilanz der Messe GET Nord in Hamburg und war mit den geführten Kundengesprächen sehr zufrieden. Dazu Luc Geerinck, Leiter Marketing **Buderus Deutschland** der Bosch Thermotechnik GmbH: "Bei der Regionalmesse GET Nord in Hamburg wurde Buderus in der Einschätzung bestätigt, dass der Systemgedanke in der Heiztechnik zunehmend an Bedeutung gewinnt. Dies ist bei zahlreichen Gesprächen mit Kunden deutlich geworden. Die Heizungsfachfirmen bieten den Anlagenbetreibern nicht mehr nur einzelne Komponenten, sondern verstärkt abgestimmte Heizsysteme mit unterschiedlichen Wärmeerzeugern an. Dazu gehören vielfach ein Öl- oder Gas-Brennwert-Heizkessel in Verbindung mit einer Solaranlage. Eine zentrale Rolle spielt bei diesen Systemen die intelligente Regelung, auch dazu konnten auf der GET Nord viele Fragen umfassend beantwortet werden. Mit ihrem regionalen Charakter ist die GET Nord nach wie vor eine wichtige Plattform für Fachgespräche zwischen Herstellern und Heizungsfachfirmen. Erfreulich aus Sicht von Buderus war der Besuch zahlreicher Berufsschüler, die großes Interesse an modernen Heizsystemen zeigten. Diese jungen Menschen sind wichtig für die Branche, denn sie stehen für die Zukunft und die Innovationskraft in der Heiztechnik. In der Gesamtschau ist Buderus mit dem Verlauf der GET Nord zufrieden. Der Buderus- Messestand war kommunikativ und offen gestaltet und das Interesse der Fachbesucher an Produkten und Systemlösungen war groß. Das Thema Einbindung regenerativer Energien spielte bei dieser Messe ebenfalls wieder eine zentrale Rolle."

#### Besucherbefragung – positive Gesamteindruck

Die überwiegende Mehrheit der Besucher rund 88 Prozent hatte laut Besucherbefragung einen positiven Gesamteindruck von der Messe. Für 82 Prozent war die GET Nord sehr wichtig, um sich über den neuesten Stand der Technik und deren Anwendungsmöglichkeiten zu informieren. Weiterhin gab etwa jeder zweite Fachbesucher (rund 52 Prozent) an, direkten Einfluss auf Beschaffungsentscheidungen zu haben.



Werbung für die Handwerkermarke.



Eine Messe bedeutet noch immer sich die Produkte, wie hier bei Wilo, in Ruhe anzusehen ...



... oder sie wie hier bei Geberit auch anzufassen.

Wenn auch die Zahlen die Erwartungen der Messegesellschaft keineswegs erreichten, so konnten doch einzelne Unternehmen sich über das intensive Interesse und den großen Anteil der Fachbesucher freuen.

Tobias Ramrath, Verkaufsleiter **SYR Hans Sasserath & Co. KG** zur Messe: „Die GET Nord ist sicherlich nicht mehr das was sie einmal war, hat jedoch immer noch eine große regionale Bedeutung. So konnten wir die drei Messtage zur Kontaktpflege nutzen und mit dem durchaus interessierten Fachpublikum gute Gespräche führen. Auf reges Interesse stießen dabei vor allem Armaturen, die nicht nur verlässlich dazu beitragen, Installationen und Geräte zu schützen, sondern darüber hinaus eine energiesparende und somit umweltschonende Betriebsweise der Heizungsanlage ermöglichen. Wahrer Publikumsmagnet war dabei die fest installierte Heizungswasserenthärtung 3200 zur Enthärtung des Füll- oder Ergänzungswassers. Die Armatur schützt zuverlässig vor schädlichen Ablagerungen im Heizungssystem, trägt somit zum effizienteren Betrieb der Heizung bei und erzielt einen deutlichen Spareffekt. Es ist uns gelungen, die Standbesucher hinsichtlich dieser Thematik zu sensibilisieren, Partnerschaften zu festigen und neue Kontakte zu knüpfen.“

#### Wichtiges Thema Energieeffizienz

Zu den wichtigen Themen gehörten auf jeden Fall das Energiesparen und die Energieeffizienz. Gerade angesichts der erst begonnenen Heizsaison, gab es noch regen Informationsbedarf.

Das Unternehmen **STIEBEL ELTRON** zeigte sich zufrieden mit der Get Nord Hamburg und sprach von einem „ordentlichen Debüt mit Steigerungspotenzial“: „Mit der Besucherfrequenz sind wir an allen drei Tagen zufrieden gewesen, insbesondere der Donnerstag war ein guter Tag“, so Hans-Joachim Weege, Vertriebsleiter Deutschland bei STIEBEL ELTRON, in seinem Fazit zur Messe Get Nord in Hamburg. „Sehr positiv bewerten wir auch die Verknüpfung mit dem Architekturforum – bemerkenswert viele der Teilnehmer haben die Gelegenheit zu einem Besuch unseres Standes genutzt, so dass hochinteressante Gespräche mit dieser Zielgruppe geführt werden konnten. Natürlich gibt es grundsätzlich noch Details, die diskutiert werden können – über den Nutzen eines langen Messeabends bis 20 Uhr etwa, oder auch über die Tatsache, dass die gewünschte Durchmischung von Heizung- und Sanitär- sowie Elektrobranche unseren Eindrücken nach nur ansatzweise stattgefunden hat. Für ein Debüt ist die Messe aber insgesamt gut gelaufen, und auch in Hamburg hat sich wieder gezeigt: Das Thema Energie ist und bleibt eines der

wichtigsten Themen unserer Zeit.“

Über eine erfreuliche Resonanz bei diesen Themen freute sich auch Lutz Jedzig, Geschäftsbereichsleiter Gebäude- und Schwimmbadtechnik beim **Wassertechnikunternehmen Berkefeld**: „Angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen und Vorgeschichte waren wir positiv überrascht von der Resonanz auf der Messe. Wir haben viele wertvolle Gespräche geführt, davon ein freudlich hoher Anteil mit neuen Kunden. In diesem Jahr das vorherrschende Thema: Energiesparen und Werterhaltung durch Wasseraufbereitung. Dazu gehören Kalkschutz, Enthärtung und Entfernung von Schwebstoffen vor allem aus Heizungswasser, außerdem Ultrafiltration in der Badewasseraufbereitung und Desinfektion. Die Messe hat für mich klar bestätigt, dass wir den Markt nur dann voranbringen, wenn wir unseren Partnern wie auch den Endkunden den Mehrwert von Investitionen überzeugend verdeutlichen und Einspareffekte in Heller und Pfennig vorrechnen können.“

Für die **Dräger Safety MSI GmbH** war die Get Nord in Hamburg (19.-21.11.2008) ein voller Erfolg. Die Besucher interessierten sich vor allem für das DVGW-zugelassene Messgerät Dräger MSI P7, mit dem der Gassicherheitscheck in nur 10-15 Minuten möglich ist und den neuen Bestimmungen der DVGW-TRGI 2008 entspricht. Das Dräger Safety MSI Team präsentierte auch eine Produktneuheit: das Abgasanalysegerät Dräger MSI EM200! Das Messgerät zeichnet sich nicht nur durch seine besonders robuste Gehäusetechnik oder durch einen CO-Messbereich mit 8000 ppm aus, sondern kann optional u.a. mit einer Messbereichserweiterung CO bis 3 Vol % mit Sensorschutz durch eine Spülpumpe ausgerüstet werden. Außerdem ist der MSI EM200 geprüft nach EN 50379 Teil 1 bis Teil 3, TÜV By RgG 255 und ZIV M-KC 1071-00/08. „Wir konnten auf der Get Nord neue und interessante Kontakte knüpfen. Die Interessenten waren besonders von der genial einfachen Messung mit dem Dräger MSI P7 begeistert“, so der Vertriebsingenieur Herr Stefan Kötling von der Dräger Safety MSI GmbH, Gebietsmanager Deutschland Nord.

Rege Nachfrage beim Thema Ganzjahresklimagerät mit Wärmepumpe konnte das Unternehmen **Systemair** verzeichnen. Die Firma Systemair gab auf der GET Nord in Hamburg vom 19. – 21.11.2008 einen Überblick über die breite Palette Ihrer Lüftungsprodukte. Der Ventilatorenhersteller hob besonders die Vielseitigkeit seiner

Produktpalette hervor, die für nahezu alle Lüftungsanwendungen eine Lösung bereithält. So präsentierte der Lüftungsexperte auf der GET Nord unter anderem Kompaktlüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung für unterschiedliche Wohngebäude, Thermo- und Brandgasventilatoren bis hin zu einem kompletten Lüftungssystem mit Rohr- oder Kanalventilator und passendem Zubehör. Besonderes interessierte die Besucher das Ganzjahresklimagerät Maxi Comfort 800 mit Wärmepumpe, das die Funktionen Heizen, Kühlen und Lüften vereint. Da es keine Außeneinheit besitzt, eignet es sich auch sehr gut für denkmalgeschützte Bereiche. „Wir sind sehr zufrieden mit der Messe GET Nord“, so Marketingleiterin Verena Heckmann, „wir konnten viele Kunden und Interessenten aus der Region auf unserem Stand begrüßen.“ Auch der Vertrieb zeigte sich zufrieden, wie viele der bestehenden und auch der potentiellen neuen Kunden den Weg zur Messe gefunden haben. Die Systemair GmbH blickt daher auf eine rundum zufriedenstellende Messebeteiligung an der GET Nord zurück.

Der Termin für die **nächste GET Nord** steht bereits fest. Vom **17.11. bis zum 19.11.2010** sind in Hamburg wieder die Messeportalen geöffnet. Hier im HaustechnikDialog werden in lockerer Folge die Produktinnovationen und Lösungen, die die SHK-Branche jüngst in Hamburg präsentiert hat, in nächster Zeit vorgestellt.