



*Auch vor dem doch so roten Viessmann-Stand machte der Wissensdurst des Politikers nicht halt*



*Anläßlich der Design-Plus-Ausstellung wurden 18 Produkte prämiert. Hier freut sich Dr. Storek über die Auszeichnung für den Hansgrohe-Küchenmischer „Allegra Slim“*



*Danfoss macht's möglich: Regeltechnik nicht nur zum Anschauen, sondern auch zum „Begreifen“*



*Großer Andrang auf dem über 2000 m<sup>2</sup> großen Buderus-Stand*



*Rotex präsentierte noch rechtzeitig vor Ostern die Brennwertversion des Rotex-A1*

kaufsansatz liegt in pfiffigen Details und bedarfsorientierten Problemlösungen. Mit der Vorstellung neuer Produktlinien im unteren Preissegment wurde auf der ISH auch der schier endlosen Diskussion um eine Preisschiene auf Baumarktniveau der Garaus gemacht. Bei bestehenden Produkten des Luxusbereichs wurden teilweise (unter vorgehaltener Hand)

Preissenkungen bis zu 20 % verkündet. Damit will die Industrie den überproportionalen Zuwachsraten der Baumarktbranche in den letzten Jahren entgegenwirken. Ergebnis: Kein Endverbraucher muß mehr in den Baumarkt gehen, um eine billige Handdusche, Duschkabine oder Armatur zu erstehen. Damit hat das Handwerk nun ein in sich schlüssiges, lückenloses Preisgefüge zur Verfügung – vorausgesetzt der Großhandel orientiert sich an den Preisempfehlungen der Industrie. Doch die differenzierte Preisgestaltung und Ergänzung nach unten hat auch ihre Tücken: Setzen

Handel und Handwerk nicht alles daran, den maßgeblichen Teil ihres Umsatzes im mittleren und gehobenen Preissegment zu machen, wird das Klagen auf weiter gesunkene Deckungsbeiträge auf der nächsten ISH groß sein.



## Fürs Handwerk zugängliche Industrie-Bruttopreise

Erfreuliches, wenn auch nichts Bahnbrechendes, hat sich in Sachen Preistransparenz getan. Zahlreiche CD's und Internetangebote, mit gebündelten Herstellerinformationen und Bruttopreisen ausgestattet, hatten auf der ISH Premiere. Die Bruttopreise auch in die Kataloge einzudrucken, trauten sich die Hersteller – trotz der schon gebetsmühlenartigen Forderung aus dem Handwerk – nicht. Die Angst vor Repressalien durch den Großhandel ist derzeit noch höher, als die innere Überzeugung.

In diese Kerbe stoßen die zunehmend in den Markt drängenden Direktvermarkter, unter denen sich auch diesmal zahlreiche Baumarktlieferanten eingereiht hatten. Hinzu kommt, daß das Gros der 1000 ausländischen Anbieter versucht, mit Direktbelieferung und Preistransparenz die Handwerksbetriebe als Kunden zu gewinnen. Je länger der Großhandel die Preistransparenz blockiert, um so mehr leistet er damit den Quereinsteigern Schützenhilfe. Ob das den Verantwortlichen in den Chefetagen des Großhandels eigentlich bewußt ist?

## Heizungshersteller erweitern Produktpalette

Auch im Heizungsbereich standen keine „weltverändernden“ Neuheiten im Mittelpunkt, sondern Weiterentwicklungen und Produktmodifizierungen. Die technische Entwicklung scheint hier weitgehend ausgereizt. Dafür wurde mehr denn je auf Montage-, Service- und Bedienfreundlichkeit geachtet. Programmergänzungen konnten wir insbesondere bei wandhängenden und bodenstehenden Gasgeräten – gleich ob mit oder ohne Brennwertnutzung – sowie bei Warmwasserbereitern beobachten. Dabei unverkennbar – der Trend geht eindeutig weiter in Richtung Wandgeräte. Ganz von den Anforderungen der BImSchV war die Entwicklung bei den Brennern geprägt. Da das Qualitätsniveau bei den Herstellern quer Beet keine großen Unterschiede aufweist, wird das Ringen um Markt- und Umsatzanteile künftig wohl noch stärker von der Serviceorientierung dem Handwerk gegenüber – und nicht zuletzt vom Preis – entschieden. Ergänzt wurde die Produktpalette von vielen Firmen um den Solarbereich ergänzt. Dabei sollen die Sonnenstrahlen nicht nur Brauchwasser erwärmen, sondern auch verstärkt zur Heizungsunterstützung eingesetzt werden.



*Demonstration am IBP-Stand: Auch der Eskimo ist froh, kriegt er Dusche und Klo*

*Zeitgleich zur ISH fand am Frankfurter Flughafen die „Aqua Minus“ statt. Doch auch auf der ISH '97 gab's Wasserspardemonstrationen der schwäbischen Hansa-Tüftler*



*Die Pressverbindung von Kupferrohren, hier bei Viega anschaulich demonstriert, findet immer mehr Freunde*



*In „Schutt und Asche“ präsentierte sich Bette: Mehr dazu auf Seite 118*

*Ideal Standard: Frisch und ungewohnt progressiv – mit Sound-Pool und der Keramikserie XL*





**Zahlen und Fakten**

Mit 230 000 Besuchern wurde laut Messestatistik die Zahl von vor zwei Jahren wieder erreicht. Davon kamen 40 000 (17,4 %) aus dem Ausland. Ebenfalls mit 40 000 schlug die Zahl der Endverbraucher zu Buche. Die größte Fachbesuchergruppe bildete traditionell das deutsche SHK-Handwerk, das mit 64 000 Interessierten 27,8 % der Besucher stellte. Zweitstärkste Gruppe war der Großhandel mit 14,6 % und 33 600 Besuchern. Die übrigen 52 400 Besucher kamen aus der Industrie, waren Lehrlinge oder wurden in der Messestatistik nicht näher benannt.

Von den 2171 Ausstellern kam fast jeder zweite aus dem Ausland. Die größten Anbietergruppen waren traditionell der Sanitärbereich mit 690 Ausstellern und die Heizungstechnik mit 683 Anbietern. 463 Unternehmen stellten, so die Messestatistik, Gebäudemanagement und Klimatechnik aus. Die übrigen 335 Aussteller hatten Rohre, Pumpen, Werkstatteinrichtungen oder EDV im Programm.

**F**ür den einzelnen Fachmann war es unmöglich, sich über alle neuen Produkte und Trends zu informieren. Damit Ihnen dennoch nichts entgeht, wird die ISH-Nachlese den Schwerpunkt der nächsten SBZ-Ausgaben bilden. Nach Produktgruppen und Herstellern geordnet, stellen wir die interessantesten Neuheiten vor. Denn jetzt gilt es die Innovationskraft der Branche zu nutzen, um die Renovierungslaune von Industrie und Privatkunden zu beflügeln. Wird dies nicht mit Vehemenz angegangen, dürfte die gute Stimmung der „ISH-Zauberwelt“ relativ schnell umschlagen.

DS



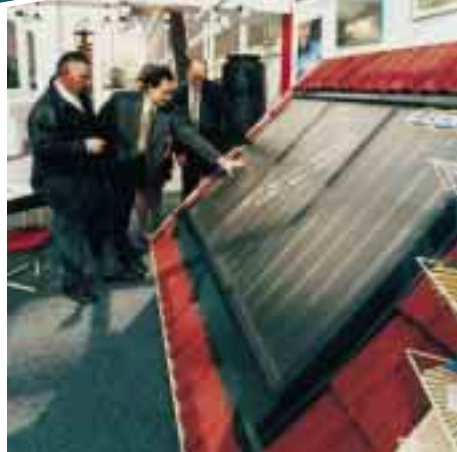
*BWT sorgte nicht nur in Halle 1.1 für heiße Diskussionen: Chemiefreie Wasserbehandlung „Aqua total, powered by IQ“ – getestet mit „Karlsruher Wasser“*



*Sorgte für viel Wirbel – die systemungebundenen „Löt-Press-Fittings“ von Sanha Kaimer*



*Kaum einem ist's aufgefallen – das gut getarnte „Internet-Cafe“*



*Hoch im Kurs – die Solartechnik*

*Trotz Messestreß einfach gut drauf: Oventrop-Chef Georg Rump, Designer Luigi Colani und SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel*



*Bei Pressalit waren die Nachwuchs-Designer am Werk*

