

Elektrotechnik 2009 in Dortmund

Auf fachlich hohem Niveau erfolgreich behauptet

Trotz der Wirtschaftskrise konnte sich die Fachmesse Elektrotechnik in diesem Jahr erfolgreich behaupten. Rund 24 000 Besucher kamen an den vier Veranstaltungstagen in die Dortmunder Westfalenhallen. Über 400 Aussteller präsentierten Neuheiten, Weiterentwicklungen und bewährte Produkte.

Strom ist das „Lebenselixier“ der Wirtschaft

Die diesjährige Elektrotechnik startete mit einem Eröffnungsabend auf hohem fachlichem Niveau (Bilder 1 und 2). Im Mittelpunkt aller Reden standen die rasanten Entwicklungen der Elektrotechnik, ob beim intelligenten Haus samt Smart Metering, bei der Elektromobilität oder bei den erneuerbaren Energien. Sie eröffnen dem Elektrohandwerk vielfältige neue Geschäftsfelder oder den Ausbau bestehender Tätigkeitsbereiche.

In seiner Begrüßungsansprache bezeichnete Fachverbandsvorsitzender *Lothar Hellmann* den elektrischen Strom als das „Lebenselixier“ der Wirtschaft: „Unsere Betriebe installieren die technische Infrastruktur für den Strom in Produktion, Verwaltung und Haushalten.“ Ausgehend vom intelligenten Haus und den Möglichkeiten, die Verbrauchswerte zu visualisieren, unterstrich *Hellmann* auch die Beratungskompetenz der Fachbetriebe hinsichtlich des effizienten Umgangs mit Energie: „Wir, das E-Handwerk, genießen hier eine wesentlich höhere Glaubwürdigkeit als zum Beispiel der Energieversorger, an dessen Intention, weniger Energie verkaufen zu wollen, seitens des Kunden durchaus Zweifel bestehen können.“

Auch in Sachen Elektromobilität sieht der Fachverbandsvorsitzende das Elektrohandwerk an vorderster Front: „Wir sind der Partner, wenn es darum geht, bundesweit E-Tankstellen zu installieren. Wir beherrschen den Umgang mit hohen Strömen bei der Schnellaufladung von Batterien über Drehstromanschlüsse. Die E-Handwerke vernetzen die E-Tankstellen per LWL und installieren die Infrastruktur für die Abrechnung“, so *Hellmann*.

ZVEH-Präsident *Walter Tschischka* brachte in diesem Zusammenhang einen weiteren interessanten Aspekt zum Ausdruck: Wenn Elektrofahrzeuge einen Beitrag leisten, das Versorgungsnetz bei schwankender regenerativer Einspeisung zu stabilisieren, so gelte dies prinzipiell natürlich auch für die „totgesagte“ Elektro-speicherheizung. „Vielleicht erleben wir ja schon bald das Aufblühen der ‘grünen’ Elektro-speicherheizung, die aus erneuerbaren Energien gespeist wird“, sagte der ZVEH-Präsident.

Elektromobilität, erneuerbare Energien und der Ausbau des Versorgungsnetzes unter dem Stichwort „Smart Grids“ waren auch Schwerpunkte im Festvortrag des BDEW-Präsidenten und RWE-Vorstands *Dr. Rolf Martin Schmitz*: „Wir wollen, dass die Elektromobilität in der Mitte der Gesellschaft ankommt“. Dabei gehe es nicht allein darum, Benzin durch Strom zu ersetzen, sondern darum, die erneuerbaren Energien auf die Straße zu bringen, so der BDEW-Präsident.

Stabile Gebäudetechnik, schwächelnde Industrie

Das hohe Niveau der Eröffnungsfeier setzte sich nahtlos an den folgenden vier Ausstellungstagen fort. Prof. Dr. *Rolf Windmüller*, Mitglied des Messe-Beirats und ehemaliger VDE-Vorsitzender, kommentierte: „Eine Eröffnung spiegelt in der Regel auch das fachliche Niveau einer Messe wider. Setzt man das voraus, dann konnte die Elektrotechnik 2009 wahrlich überzeugen.“ Auch die Mehrzahl der Aussteller zeigte sich hoch zufrieden angesichts guter Umsätze, der fachlichen Qualität der Besucher und vielversprechender Kundenkontakte. Dabei waren die Signale im



1 Traditionell fand die Eröffnungsfeier der Elektrotechnik am Vorabend des ersten Messtages in der Bürgerhalle des Dortmunder Rathauses statt

Fotos: ep



2 Festredner und Messeleitung beim Eröffnungsabend

v.l.n.r.: *Dr. Rolf Martin Schmitz* (BDEW-Präsident), *Walter Tschischka* (ZVEH-Präsident), *Dr. Gerhard Langemeyer* (Dortmunder Oberbürgermeister), *Werner Schulze* (Vorsitzender VEG-Landesgruppe Westfalen), *Lothar Hellmann* (Vorsitzender Fachverband NRW), *Stefan Baumann* (Geschäftsführer Westfalenhallen), *Dr. Ludwig Jörder* (Hauptgeschäftsführer Westfalenhallen) und *Godehardt Schneider* (Vorsitzender ZVEI-Fachverband Installationsgeräte und -systeme)

Vorfeld der Messe nicht gerade rosig. *Stefan Baumann*, Geschäftsführer der Westfalenhallen: „Viele Unternehmen haben zurzeit mit massiven Umsatzeinbrüchen zu kämpfen. Bestimmte Branchen wie der Automatisierungssektor sind von der Wirtschaftskrise besonders stark betroffen. Da der entscheidende Anmeldezeitraum bereits voll in den Zeitraum der Krise fiel, war die Elektrotechnik von der herrschenden Krise noch stärker berührt als andere Messen, die zu einem früheren Zeitpunkt stattfanden.“ Die führenden deutschen Markenanbieter – vor allem aus der Gebäudetechnik – waren in Dortmund vollständig vertreten, es fehlten jedoch einige Aussteller aus dem industriellen Sektor. „Das allgemeine Stimmungsbild

für den Absatzweg Industrie ist getrübt, das wird in starkem Maße von der Absatzschwäche in den Exportländern beeinflusst“, kommentierte *Peter Vogelberg* von ABB Stotz Kontakt/Striebel & John. Dennoch zeigte er sich zufrieden mit dem Verlauf der Fachschau: „Dortmund ist für uns ein großer Erfolg in diesen angespannten Zeiten. Sie ist nach Frankfurt unsere wichtigste Messe“, so *Vogelberg*. Auch das Sensorik-Unternehmen ipf aus Lüdenscheid hatte im Vorfeld überlegt, die Teilnahme aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage abzusagen. „Weil die Elektrotechnik aber ein ‘Heimspiel’ für uns ist, sind wir trotzdem gekommen und waren überrascht über den regen Zulauf“, so *Detlev Rössel*.

FREMDGEHEN LOHNT NICHT – FREMDFAHREN SCHON.



CITROËN JUMPER: AB **€ 249,-**/MONAT**

CITROËN JUMPY: AB **€ 229,-**/MONAT**

bis zu **€ 1.250***

MTL. RATE SCHON AB:
€ 129,-**

**EASY BUSINESS
FULL SERVICE LEASING**

CITROËN BERLINGO: AB **€ 159,-**/MONAT**

CITROËN NEMO: AB **€ 129,-**/MONAT**

CITROËN empfiehlt **TOTAL**

JETZT WECHSELN UND BIS ZU € 1.250,- * IN BAR MITNEHMEN.

Wer jetzt seinen Gebrauchten* gegen ein praktisches CITROËN Nutzfahrzeug tauscht, erhält bis zu € 1.250,- Wechselprämie* in bar. Zudem profitieren Sie von einmalig günstigen Full-Service-Leasingraten. So gibt's den CITROËN NEMO schon ab € 129,-/Monat**. Wie sehr sich Fremdfahren für Sie lohnt, erleben Sie am besten persönlich. Bei einer Probefahrt oder unter www.citroen-nutzfahrzeuge.de

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



*Maximale Eintauschprämie zusätzlich zum Wert laut DAT/Schwacke bei Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens (ausgenommen sind CITROËN Modelle). **Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN NEMO Kastenwagen 1.4 Benziner, CITROËN BERLINGO 1.6 16V Kastenwagen Niveau A, CITROËN JUMPY Kastenwagen 27 L1H1 HDi 90 und für den CITROËN JUMPER Kastenwagen 30 L1H1 HDi 100. Gültig für bis zum 31. 12. 2009 abgeschlossene Leasingverträge für die ausgewiesenen Modelle, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr 15.000 km bzw. 10.000 km (beim NEMO KW 1.4), inklusive 3 Jahre Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN Business-Service-PLUS Vertrages. Bei allen teilnehmenden Händlern.

Rahmenprogramm fand regen Zuspruch

Regen Zuspruch fand auch das Rahmenprogramm der Elektrotechnik. Hauptanziehungspunkt für die Zielgruppen Architekten, Planer und Ingenieure war das Architekten-Forum, an dem über 160 Besucher teilnahmen. Auf großes Interesse stieß auch die Sonderschau „Intelligentes Haus der Gegenwart“. Wir haben hochqualifizierte Diplom-Ingenieure bereitgestellt, die die rund 1.300 Teilnehmer – darunter viele Elektromeister, Planer, Architekten und Besucher aus der Industrie – durch das intelligente Haus führten und die gegenwärtigen Energiespartechnologien und deren sinnvolle Anwendung demonstriert haben“, so Fachverbandsvorsitzender **Lothar Hellmann**. Das Thema intelligente Gebäudesystemtechnik war ohnehin überall auf der Messe präsent. Weiterer Anziehungspunkt war der 2. Dortmunder Lichttag, der zentrale Informationspunkt rund um das breite Spektrum moderner Beleuchtungstechnik und innovativer Elektro- und Informationstechnik bot. Auch diese Fachtagung war bis auf den letzten Platz besetzt. Einen wichtigen Schwerpunkt der Elektrotechnik bildete in diesem Jahr erneut die Aus- und Weiterbildung. Die „Werkstadt“ für den Berufsnachwuchs ist seit langem ein fester Bestandteil des Messegeschehens. Und seit 35 Jahren schon ist die Berufsgenossenschaft ein treuer Partner der Fachschau und organisiert, gemeinsam mit den Westfalentallen und dem Fachverband, die Arbeitssicherseminare. Die Zahl der Teilnehmer hat sich seit den Anfängen bis heute verdoppelt. In diesem Jahr nahmen

mehr als 3000 Auszubildende teil.

Sonderschau „Jugend im intelligenten Haus“

Der Nachwuchs gestaltete das Rahmenprogramm aber auch aktiv mit. In der Jugend-Sonderschau befassten sich die Auszubildenden mit intelligenter Gebäudesystemtechnik. Geschult vom Elektrogroßhandel und den Herstellern erklärten sie den Fachbesuchern beispielsweise wie die kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung funktioniert. „Die Auszubildenden haben sich sehr gut in das Projekt integriert, und die Besucher fühlten sich bestens beraten“, sagte **Sebahat Karatas** vom Fachgroßhändler Herbert Heldt. **Joshua Flasche**, angehender Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik im 1. Lehrjahr bei Elektro Schröter in Hagen, kommentierte: „Die Besucher waren sehr interessiert und das, was ich dabei gelernt habe, wird auf jeden Fall im Gedächtnis bleiben.“

Die Ehrung der Jugendlichen (Bilder 3 und 4) für ihre außerordentlichen Leistungen bei der Sonderschau übernahm **Walter Mennekes** (Bild 5), dem am Eröffnungsabend als Anerkennung für seine langjährige Treue zur Elektrotechnik selbst die goldene Ehrennadel des Fachverbandes verliehen worden war. **Mennekes** dankte den Jugendlichen für ihr großes Engagement auf der Sonderschau und fügte hinzu „Wer begeistert ist, der kann auch überzeugen und dem Kunden die Augen öffnen. Darüber hinaus verbindet uns ein schöner und zukunftsfähiger Beruf.“ ■

STIMMEN ZUR MESSE

► **Lothar Hellmann**, Vorsitzender des Fachverbandes NRW: „Der Anteil der Planer und Architekten auf der Elektrotechnik ist in diesem Jahr deutlich gestiegen. Vorteilhaft war insbesondere die Verzahnung des Architekten-Forums mit der Sonderschau „Intelligentes Haus der Gegenwart“. So haben wir diese wichtige Zielgruppe direkt zu den Herstellern auf die Messe gebracht.“

► **Walter Mennekes**, Mennekes Elektrotechnik: „Mein Fazit der Elektrotechnik 2009: Weniger Besucher, aber mehr Erfolg. Schon allein die hohe Anzahl an qualitativ hochwertigen Kontakten macht die Messe für die Industrie unverzichtbar. Die Stimmung war in diesem Jahr besser als die wirtschaftliche Lage. Das Handwerk zeigt sich krisensicher, wovon der Großhandel und die Industrie partizipieren und profitieren können.“

► **Rolf Meurer**, stellvertretender Vorsitzender des Fachverbandes NRW: „Die Elektrotechnik war von der Wirtschaftskrise natürlich stärker berührt als andere Messen, die zu einem früheren Zeitpunkt stattfanden. Hier hatte noch keiner seinen Stand gebucht, bevor das Ausmaß der Krise bekannt wurde. Angesichts dieser Ausgangslage können wir stolz auf das gute Ergebnis 2009 sein.“

► **Kai-Uwe Pirweck**, Zumtobel Licht: „Der Einzugsbereich hat sich in diesem Jahr für uns vergrößert. Die Elektrotechnik ist deutschlandweit die einzige regionale Fachmesse, an der wir uns beteiligen. Die Präsentation der Neuheiten, schwerpunktmäßig im LED-Bereich, nimmt deshalb einen wichtigen

Stellenwert ein. Wir haben auf der Elektrotechnik Neuheiten gezeigt, die eigentlich erst 2010 in Frankfurt gezeigt werden sollten, und sie wurden sehr gut angenommen.“

► **Heinz Hiller**, Lubin & Hiller Elektrogroßhandel: „Als Großhändler waren wir schon bei der Geburtsstunde der Elektrotechnik dabei und werden ihr auch weiterhin treu bleiben. Obwohl wir in diesem Jahr unser 50-jähriges Firmenjubiläum hatten, haben wir keine Hausmesse als Wettbewerb zur Dortmunder Fachmesse veranstaltet.“

► **Hans-Georg Krabbe**, ABB und Busch-Jaeger: „Auch im Jahr 2009 war die hohe Fachkompetenz der Besucher Garant für eine erfolgreiche Messe. Sie bestimmt den Wert eines jeden Kontaktgespräches. Aus Sicht der Aussteller ein rundum gelungener Auftritt der Branche.“

► **Ludwig Niemann**, J. W. Zander: „Ohne fachlich qualifizierten Nachwuchs gräbt sich jede Branche das Wasser ab. Insofern ist es wichtig, dass die Elektrotechnik der Jugend-Sonderschau auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten so breiten Raum einräumt. Die wieder einmal gute Beteiligung in diesem Jahr zeigt, dass sich unsere Branche engagiert für die Qualifizierung der jungen Fachkräfte einsetzt.“

► **Werner Schulze**, VEG-Landesgruppe Westfalen: „Was hätte man alles befürchten können angesichts der Wirtschaftskrise? Wohl viel Schlimmes. Aber die Elektrotechnik 2009 präsentierte sich deutlich besser als erwartet. Ein gutes Zeichen gegen die Krise!“



3 Ehrung der Auszubildenden, die sich begeistert an der Jugend-Sonderschau beteiligten



4 Als Dankeschön überreichten die Jugendlichen dem Fachverbandsvorsitzenden **L. Hellmann** das T-Shirt der Sonderschau, das dieser gleich anzog



5 **W. Mennekes**: „Wer begeistert ist, der kann auch überzeugen“