

Light + Building 2002

Mega-Event der Licht- und Gebäudetechnik

Die aktuell verbesserten Konjunkturdaten lassen hoffen, dass die zuletzt schlechten Marktdaten bald durch einen Aufschwung ersetzt werden. Einen wirklich deutlichen Schub in Richtung einer Belebung des Geschäftes erwarten die Hersteller von Komponenten für die Licht- und Gebäudetechnik außerdem von der Light + Building 2002 in Frankfurt/Main.

Mehr Aussteller als vor zwei Jahren

Die Light + Building hat sich bei ihrer Premiere vor zwei Jahren als wichtigster Treffpunkt aller, die sich aktiv und umfassend mit einem zukunftsgerichteten Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden auseinandersetzen wollen, positioniert. In diesem Jahr steht der Light + Building vom 14. bis 18. April das gesamte Messegelände zur Verfügung (Bild 1). Das bedeutet einen Flächenzuwachs von rund 20 Prozent.

Unter dem Aspekt der integralen Gebäudetechnik finden sich die vier Produktbereiche Klimatechnik als Aircontec, Licht, Elektrotechnik sowie Haus- und Gebäudeautomation im Verbund der Light + Building:

- die Klimatechnik unter dem Titel „Aircontec“ präsentiert sich in den Hallen 9.0 und 9.1.
- Technisches Licht, Komponenten und Zubehör sind in den Hallen 1, 3, 4 und im Forum zu sehen
- Wohnraumleuchten werden unter dem Markennamen „Lightstyle“ in den Hallen 5 und 6 präsentiert und
- die Elektrotechnik ist in der Halle 8 und zudem gemeinsam mit der Haus- und Gebäudeautomation in den Hallen 9.2 und 9.3 zu finden.

Licht wird den zahlenmäßig größten Bereich darstellen. Die Angebotstiefe und -breite ist dabei einzigartig im internationalen Messewesen. Erstmals werden alle wichtigen Hersteller aus Italien erwartet. Die Wohnraumleuchten werden sich von nun an in jährlichem Rhythmus als Lightstyle in Frankfurt präsentieren. In den geraden Jahren als fester Bestandteil der Light + Building, in den ungeraden Jahren eigenständig auf der Lightstyle, der internationalen Fachmesse für Wohnraumleuchten.

Die gebäudebezogene Elektrotechnik auf der Light + Building ist schon heute das europäische Zen-

trum für die Branche. 2002 wächst der Bereich weiterhin und damit wird die Light + Building zur weltweit größten Messe für Elektrotechnik im Verbund der technischen Gebäudeausstattung.

Eine Vielzahl von Messe-Events wird die Light + Building begleiten. Dazu zählen im Bereich Licht die Verleihung des EU-Awards „Lights of the Future“; das Forum Tageslicht-Technik, das neueste technische Innovationen zeigt oder das beleuchtete Messe-Torhaus.

Auch die beiden Auszeichnungen Design Plus und der Innovationspreis Architektur und Technik werden zur Light + Building wieder verliehen. Während mit dem Design Plus Preis das harmonische Miteinander von Ästhetik und Funktionalität prämiert wird, stehen beim Innovationspreis die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Architektur und Technik im Vordergrund.

Ein Messereignis mit dem Schwerpunkt Klimatechnik ist OutLOOK, das insbesondere Architekten und Planer ansprechen soll. Zudem sind der internationale Workshop „Architektur und Technik“ mit dem zukunftsweisenden Thema „Klimatechnik und Solar“ und eine Veranstaltung zum Thema „Klimatechnik + Fassade“ geplant. Die Klimatechnik wird auch Bestandteil des Building Performance Kongresses sein und mit einem Fachforum, in räumlicher Nähe zu den Hallen der Aircontec, Know-how und neueste theoretische Erkenntnisse allen interessierten Fachbesuchern vermitteln.

Elektrohandwerk will sich weiter profilieren

Die Hersteller elektrotechnischer Produkte für die Gebäudetechnik werden mit einer enormen Flut von Neuheiten aufwarten. Damit diese Produkte auch in Zukunft in breiter Front durch das Elektrohandwerk in die Märkte gebracht wird, müssen auf Handwerksseite einige



1 „Lichtblicke“ für die Elektrobranche werden von der diesjährigen Light + Building erwartet. Dafür stehen in diesem Jahr alle Hallen auf dem Frankfurter Messegelände zur Verfügung

strukturelle Nachteile ausgeglichen bzw. bestehende Vorteile ausgebaut werden. Nachteilig wirkt sich zunehmend ein Konzentrationsprozess hin zum Projektgeschäft durch Generalauftragnehmer aus. Hier kommen Handwerksunternehmen oft nur als Subunternehmer zum Zuge. Die Vorteile für Bauherren liegen auf der Hand: weniger Ansprechpartner und mehr Planungssicherheit bei zum Teil reduzierten Kosten. Elektrohändler müssen daher mehr und mehr gewerkeübergreifend aktiv werden.

Die Technik steht hier Pate. Mit modernen Systemen für die Gebäudeautomation steht der Elektrotechniker, der diesen Part beherrscht, im Zentrum ganzheitlicher Gebäudetechnik. Aber auch auf Verbandsseite wird einiges getan. Auf der Light + Building wird der ZVEH voraussichtlich eine Verbändevereinbarung mit dem Sanitär- und Heizungshandwerk präsentieren, mit der es Elektromeistern erlaubt wird, durch eine relativ kurze und günstige Weiterbildung einen Meisterabschluss im Sanitär- und Heizungsbereich in die Handwerksrolle eingetragen zu bekommen.

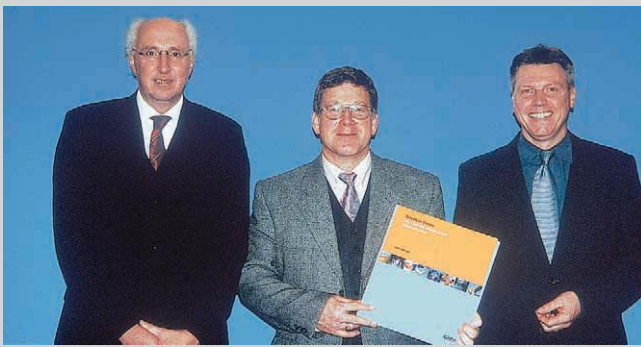
Die vorhandenen Stärken im Handwerk – Flexibilität und Kundennähe – gilt es weiter auszubauen. Dienstleistung heisst das Zauberwort. Auch hier bietet der ZVEH Hilfestellung.

Im Mittelpunkt seiner Messepräsentation stehen die Strategien „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“, „Fachbetrieb für Informationstechnik“ und „Fachbetrieb für Antriebstechnik“. Um diese werden sich sogenannte Themeninseln gruppieren, die neue, rentable Tätigkeitsfelder für die elektro- und informationstechni-

schen Handwerke erläutern. Die „Fachbetriebe“ sind zum einen als Marketing-, zum anderen als Qualifizierungsstrategien zu verstehen, und sie sind bewusst nicht statisch angelegt, sondern so ausgerichtet, dass neue Strategien in das Gesamtkonzept integriert werden können. Es gilt, technologische Innovationen sowie wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen im Hinblick auf Marktchancen zu analysieren und in der Folge wirkungsvolle Marketingstrategien und zielgenaue Weiterbildungsmaßnahmen zu entwickeln.

Weitere Hilfestellungen zur Profilierung im Handwerk kommen aus der Elektroindustrie. Neben neuen verkaufsträchtigen Produkten werden Abverkaufs- und Marketinghilfen in großer Zahl angeboten. Sehr aktiv im Bereich der aktiven Marktbearbeitung sind seit einigen Jahren die Gira Aktiv Partner. Wie bereits auf der letzten Light + Building wird auch in diesem Jahr wieder die Jahreskonferenz der Gira Aktiv Partner im Umfeld der Weltmesse abgehalten. Im Vorfeld der Messe präsentierte der Club seine neuen Leistungen für den erfolgreichen Elektromeister. 20 neue Elemente wurden in den Leistungskatalog aufgenommen. Darunter ist u.a. ein zwölfseitiges Kundenjournal, das der Club für seine Mitglieder anbietet. Auf Bestellung wird es personalisiert für jeden Elektromeister angefertigt. Damit steht den Clubmitgliedern ein hochwertiges Instrument für die eigene Kundenbindung zur Verfügung. Neu ist auch, dass der Club jetzt in Österreich aktiv ist (Bild 2).

Auf der Jahreskonferenz zur Light + Building wird Gira „seinen“ Clubmitgliedern die Messe-Neu-



2 Vor der Light + Building präsentierte der Gira Aktiv Partner-Club seine neuen Leistungen und ist nun auch in Österreich aktiv (v.l.n.r. Ralf Bertelt, Gira Geschäftsführung Innovation und Marketing, Josef Matzelsberger, neuer Club-Beirat aus Österreich und der Gira Verkaufsleiter Österreich, Franz Einwaller)



3 Erstmals auf der Light + Building: das ep-Forum. In über 30 Vorträgen können sich die Fachbesucher auf den neuesten Stand in Sachen Normen, Vorschriften und Technologie bringen

heiten und neue Marketing-Services vorstellen. Auf einem Experten-Forum werden alle neuen Clubleistungen erörtert.

ep-Forum in Halle 8

Das **ELEKTROPRAKTIKER-Forum** bietet dem Fachpublikum in diesem Jahr ein breites Spektrum an Praktiker-Wissen. Als Plattform für aktuelle Informationen aus der Elektrotechnik in Handwerk und Industrie wird das Forum seit Jahren von Elektroplanern und -installateuren genutzt. In diesem Jahr kommen weitere Veranstaltungsorte hinzu. So wird das **ep-Forum** erstmals auf der Light + Building in Frankfurt am Main stattfinden (Bild 3).

Vom 14. bis 18. April 2002 finden unsere Leser ihre Fachzeitschrift in der Halle 8, Stand H21. Das Programm an den fünf Messetagen ist prall gefüllt mit interessanten Vorträgen. 1.500 Forumskoffer stehen für die Besucher bereit. Darin finden sich wie gewohnt viele nützliche Zusatzinformationen zum Vortragsprogramm. Auf der Agenda des Forums stehen hoch-

karätige Referenten zu Themen wie Normgerechte Prüfung von Elektroanlagen, Überspannungsschutz, Netzwerktechnik, Gebäudeautomation (EIB, LON), Kundenberatung, Praktische Installationstechnik, Brandschutz in der Elektroinstallation und Internetanwendungen.

Ein Großteil des Programms wird darüber hinaus gemeinsam mit dem Fachportal „Voltimum“ gestaltet. „Voltimum“ hat seinen ersten großen öffentlichen Auftritt auf dem **ep-Forum**. Das Fachportal für die Elektroinstallation bietet dem Fachpublikum einen Einblick in seine innovativen Internet-Services, die die tägliche Arbeit von Planern und Installateuren vereinfachen sollen. Im Zentrum des Angebotes steht ein neuartiger Online-Katalog für die Optimierung der Artikelrecherche und Angebotserstellung.

Ein neugestalteter Messestand bietet den Forumsbesuchern eine neue Wohlfühl-Atmosphäre. Mehr Licht und Fläche schaffen einen angenehmen Rahmen bei der Auseinandersetzung mit den vielfältigen Fachfragen der behandelten Themen. ■

E-Check

Aktionstage zur Sicherheit

In Zukunft soll der E-Check für den Endkunden kein unbekanntes Produkt mehr sein. Geplant sind bundesweite Aktionswochen von Herstellern, Innungen und Fachbetrieben, die künftig dreimal im Jahr stattfinden. Den Anfang machen vom 29. April bis zum 10. Mai die Sicherheitstage.

Breit gefächertes Themenspektrum

Auf einer bundesweiten Informationsveranstaltung in Frankfurt informierte die ArGe Medien im ZVEH Anfang März die Vertreter der Innungen über den geplanten Verlauf der kommenden Sicherheitstage. Breit gefächert ist das Themenspektrum: Personen- und Sachschutz, Blitzschutz, Überspannungsschutz, Brandschutz, Einbruchschutz, Sichere Elektroinstallation, Zutrittskontrolle, gesetzliche und technische Vorschriften sowie Prüffristen.

Neue Dimension der Öffentlichkeitsarbeit

Für Gerd Köhler, Sprecher der ArGe Medien, stellen die Sicherheitstage den ersten Schritt in eine neue Dimension der Öffentlichkeitsarbeit dar:

„Für die Innungsfachbetriebe sind die Sicherheitstage die perfekte Gelegenheit, mit interessierten Kunden ins Gespräch zu kommen.“

Fachbetriebe und Innungen könnten sich als kompetente Ansprechpartner der Sicherheitstechnik profilieren, neue Kunden gewinnen, bestehende Kunden binden und nachhaltig ihren Umsatz steigern. „Durch die E-Check-Aktionstage werden zum ersten Mal die Kräfte der Elektrobranche optimal gebündelt“, unterstrich Köhler.

Die Kräfte der Branche optimal bündeln

Dieses Zusammenwirken aller Beteiligten der Branche stellte auch Walter Mennekes als Sprecher der E-Check-Partner-Unternehmen in den Mittelpunkt seiner Ausführungen: „Die Aktionstage sind eine große Chance für uns alle.“ Statt mit Blick auf die Konjunktur den Kopf in den Sand zu stecken, gelte es jetzt erst recht, die Ärmel aufzukrempeln, um tatkräftig mehr Umsatz zu generieren. ■

Tragende Säulen: Betriebe Innungen und Hersteller

Norman Rosenke von der betreuenden Werbeagentur erläuterte den Anwesenden den Fahrplan der Aktionstage. Vor Ort werden die Sicherheitstage von den Innungen umgesetzt: „Sie sind somit die tragende Säule für den Erfolg der Sicherheitstage bei Verbrauchern, Kunden und den Innungsfachbetrieben.“ Mögliche Aktionen der Innungen seien:

- Podiumsdiskussionen
- Gewerbeschauen
- Informationsabende.

Die Fachbetriebe könnten, so Rosenke, von den E-Check-Sicherheitstagen direkt und messbar profitieren, vor allem durch Folgegeschäfte: „Doch damit dieses Ziel erreicht wird, müssen die Betriebe aktiv werden – mit Werbung, Pressearbeit, Beratungsgesprächen, durch die Teilnahme an den Aktionen ihrer Innung und durch eigene Veranstaltungen.“

Auch für die Partner-Unternehmen seien die Sicherheitstage eine große Chance, um den E-Check in das Bewusstsein der Endkunden zu rücken. Die Unternehmen unterstützen die Werbemaßnahmen und helfen den Innungen und Fachbetrieben durch den Außendienst bei der Planung und Durchführung von Veranstaltungen. Darüber hinaus stehen besondere Aktions-Angebote zur Verfügung. Die ArGe Medien unterstützt die Aktionstage mit Werbung und Informationsmaterial. Das so genannte LIV-Set enthält vorbereitete Anschreiben, Muster-Werbemittel und eine CD mit Vorträgen, Pressemitteilungen und Anzeigen. Im Set für die Innungen sind Vortragsunterlagen, Einladungsvorlagen, Anzeigenvorlagen, Pressemitteilungen und Werbemittel zusammengestellt. Schließlich gibt es das Betriebs-Set mit dem Aktionsfahrplan, Prospekten, Plakaten, Autoaufklebern, Direktwerbebriefen und weiteren Vorlagen. Nach den Sicherheitstagen stehen weitere E-Check-Aktionen auf dem Programm: Die Energiespar-tage und die Komforttage. ■