



## Viel Arbeit am Bau und ein paar gute Ideen

Es ist eine Menge los auf dem Bau. Klage die Branche noch im Sommer letzten Jahres darüber, die im strengen und langen Winter 2013 liegen gebliebenen Bauprojekte vor allem angesichts des weiteren Wachstums nicht aufholen zu können, sorgte jetzt der Wettergott für ausgleichende Gerechtigkeit. Der Winter 2014 fiel praktisch aus und die Baubranche hatte alle Hände voll zu tun. Einige Zahlen gefällig? Auftragseingänge im Baugewerbe im Januar 2014 +10,6 Prozent, Februar +3,2 Prozent, November 2013 +12,3 Prozent. Das alles bei weiter steigendem Bauwillen. Unter 270 100 Bauanträge setzten die Bauämter 2013 ihren Stempel, 12,9 Prozent mehr als 2012, Tendenz weiter steigend, aktuell vor allem zu Gunsten der Mehrfamilienhäuser (alle Zahlen laut Statisches Bundesamt).

Lag es also an der Auslastung der Betriebe, dass sich eine gewisse Unlust zu Messebesuchen breit machte? So erreichte zum Beispiel die von früheren Zeiten vom Besucherandrang verwöhnte Essener Sanitärmesse SHK in diesem Jahr nicht den erhofften Zuspruch wie vor zwei Jahren (siehe Seite 18). Oder ist vielleicht die Übersättigung an sich immer ähnlicher werdenden Produkten der Grund für den Verzicht auf einen Messebesuch (... man wird schon nichts versäumen!)? Ich stelle mir immer wieder mal die Frage, wieviel verschiedene Glasdusch-Abtrennungen, wieviel einander ähnelnde Einhebelmischer braucht man eigentlich wirklich? Dafür müsste doch eigentlich alle zwei Jahre ein großes Messe-Event wie die ISH

in Frankfurt reichen, zumal die meisten Hersteller übers Jahr zusätzlich bei ihren Kunden Produkte präsentieren, Roadshows sind bekanntermaßen aktuell sehr beliebt. Und nur für einen Smalltalk ist ein Messebesuch eigentlich zu teuer und aufwändig.

Es sei denn, es gibt endlich wieder eine „Innovation“, etwas wirklich Anderes und Neues. So wie jetzt (nicht auf einer Messe) gesehen beim Bauchemie-Hersteller Kiesel in Esslingen. Obwohl ich mich auf dieser Seite möglichst Firmen neutral äußere, hier mache ich mal eine Ausnahme. Das Thema, um das geht, ist zwar nicht neu, aber hier hat sich ein Unternehmen wirklich über den sprichwörtlichen Tellerrand gebeugt und mit branchenfremden Knowhow ein Verfahren zur möglichst einfachen Wiederaufnahme eine Boden- oder Wandbelages entwickelt. Worum es geht und wie es geht, können Sie auf Seite 30 lesen. Für mich zählt die Idee. Viele Versuche dieser Art, auch von sehr viel größeren Herstellern, sind in der Vergangenheit gescheitert.

Ob dieses System einen durchschlagenden Erfolg haben wird, vermag ich nicht vorher zu sagen. Aber ich kann es mir ganz gut vorstellen, vorausgesetzt natürlich, es finden sich auf dem Markt aktive Mitstreiter, zum Beispiel das Handwerk. Aber schon bei der Pressepräsentation Mitte April merkten Vertreter des Bodenleger-Handwerks kritisch an und rechneten nach, welche Vorteile diese denn davon für habe. Geht es wirklich immer nur um das Wohl des Handwerks, oder nicht vielleicht

eher darum, Kunden Mehrwert zu bieten, selbst wenn man dafür mal ausgelatschte Trampelpfade verlassen muss? Speziell die Fliesen-Hersteller sollten meiner Meinung nach hier etwas genauer hinschauen, zumal sie ja eigentlich ständig nach neuen Märkten suchen (sollten). Aber die haben ja traditionell mit der Unbeweglichkeit des Handwerks zu kämpfen: Neuland könnte ja vielleicht Mehrarbeit (vor allem im Kopf) zur Folge haben.

Ich finde, es ist die hohe Zeit der Systemallianzen, die von einigen Herstellern bereits recht geschickt genutzt werden, vor allem, wenn es sich um „Halbfertigprodukte“ handelt. Erst so werden aus Produkten Systeme, die neue Märkte erschließen können. Und das gilt nicht nur für dieses Kiesel-Produkt! Übrigens: Ein Zitat eines schlauen Menschen habe ich in diesem Zusammenhang aufgeschnappt: „Man kann niemanden überholen, wenn man nur in dessen Fußstapfen tritt“. Hat sich womöglich auch Philippe Starck gedacht, als er seine gläserne Wirbel-Armatur erdachte: Seite 26.

  
gkoehler@stein-keramik-sanitaer.de