

Sicherheitstechnik als Chance

Rund 3500 Aussteller und mehr als 95 000 Fachbesucher aus 117 Ländern bei der Internationalen Eisenwarenmesse/DIY'Tec '97 Anfang März in Köln: Das sind Zahlen, die sich sehen lassen können. Doch den stabilen Aufwärtstrend verzeichneten vor allem die Messeveranstalter – nicht unbedingt die Aussteller. Zumindest im Bereich der Baubeschläge weht den Firmen – trotz wieder verbesserter Branchenkonjunktur im zweiten Halbjahr '96 – zur Zeit ein ziemlich rauher Wind ins manchmal schon lange Gesicht. Was da hilft? Face-lifting.

Nicht die sensationellen Neuheiten prägten diese Eisenwarenmesse, sondern technisch und ästhetisch verbesserte Produkte sowie veränderte Marketingstrukturen in den Unternehmen.

Service-Pakete und Dienstleistungen als Profilierungskriterien werden immer wichtiger. Und was im Do-it-yourself (DIY)-Bereich längst unverzichtbar ist, nämlich modisches Styling vom Schraubkopf bis zur Garderobenstange, macht vor den Baubeschlägen nicht halt. Funktionalität der Produkte ist sowieso die Grundvoraussetzung, um am Markt zu bestehen. Jetzt ist außerdem gutes Design gefragt. Und das nicht nur im sichtbaren Bereich bei den Griffen. Selbst im Fensterfalz versteckte Dreh-Kipp-Beschläge sollen noch den Sinn des Betrachters nach Ästhetik befriedigen.



95 000 Fachbesucher informierten sich auf der Kölner Eisenwarenmesse/DIY'Tec '97

Foto: Bauland

Ausgefeilt sind die Beschlag-Programme der Anbieter. Auf jeden Fall muß möglichst alles kompatibel in den Serien des eigenen Unternehmens sein – und am besten noch darüber hinaus. Das gilt in erster Linie für die Sicherheitstechnik, denn in diesem Bereich wird nicht nur Neues installiert, sondern auch Altes nachgerüstet. Das weltweit steigende Sicherheitsbedürfnis wird als expansionsfähiger Markt erkannt und von der Beschlag-Industrie bereits genutzt. Die in Köln vorgestellten Neuheiten im Sektor Sicherungstechnik waren entsprechend dem Fachmessecharakter und der Besucherstruktur in erster Linie auf professionelle Anwender ausgerichtet. Mechanische Schließzylinder und Beschläge wurden permanent weiterentwickelt, darüber hinaus setzte sich die Integration von Mechanik und Elektronik weiter fort. Diente sie in den vergangenen Jahren primär der Realisation hochkomplexer Systeme für Großgebäude, so gibt es nun verstärkt kleinere, eigenständige Lösungen bis zur einzelnen Tür.

Trotz Konjunkturflaute, die mittlerweile auch das Bau-Zulieferergewerbe erfaßt hat, stuften viele Messeaus-

steller ihre unternehmerische Zukunft optimistisch ein und begreifen die momentane Lage als Herausforderung, neue Ideen und Konzepte zu entwickeln. Margit Treitz vom Marketingservice der Firma Aubi Baubeschläge: „Eine Chance ist für unsere Branche das gestiegene Sicherheitsbedürfnis.“

So legte das Auslandsangebot in der Halle 13, dem „Centrum Sicherungstechnik Schloß und Beschlag“ im Vergleich zu den Vorjahren zu. Insgesamt etwa 600 Firmen, das bedeutet ein Aussteller-Plus von 30 Unternehmen, stellten dort auf einer Fläche von rund 50 000 m² aus. 65 Prozent kamen aus dem Ausland, darunter eine Reihe Kollektivbeteiligungen aus Europa, Indien und Taiwan. Aus Südamerika, den USA, dem Nahen und Fernen Osten, insbesondere Taiwan und Japan, kommen zunehmend auch die potentiellen Kunden. Die Preise seien – da weitgehend ausgereizt – kein Thema gewesen. Vor allem in der Sicherheitstechnik ist für 1997 mit Stabilität zu rechnen. Im Rahmenprogramm spielte das Thema Sicherheit ebenfalls eine wichtige Rolle. Der Arbeitskreis Baubeschlag im Zentralverband Hartwarenhandel traf sich dort zum Bundestreffen, der Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland führte ein Messtreffen durch und ein Fachvortrag thematisierte die Werbung mit Kripo-Empfehlungen.

Dorothee Bauland