

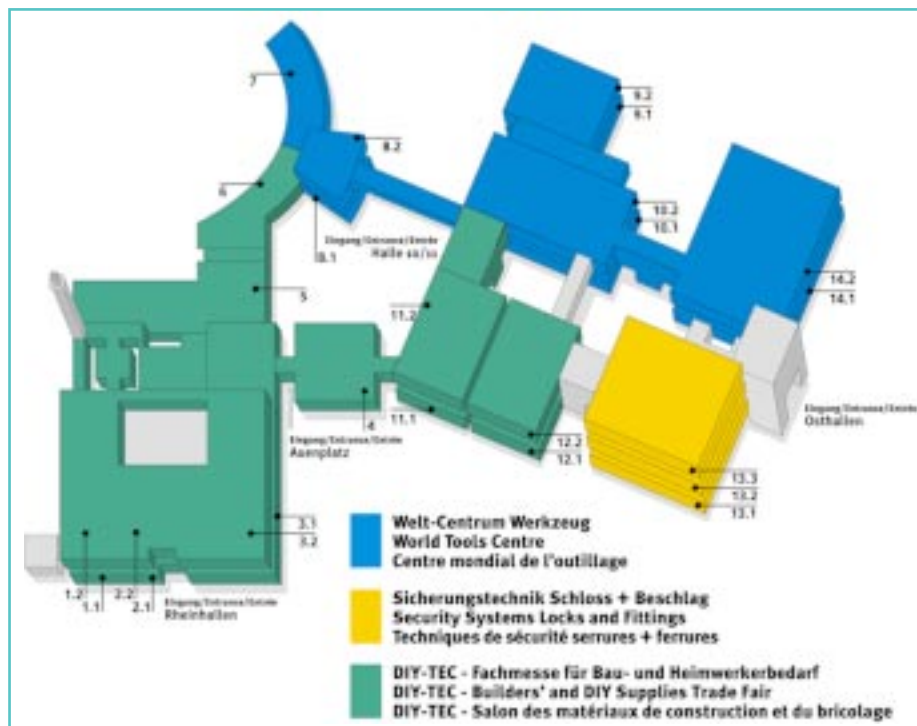
Internationale Eisenwarenmesse/DIY' TEC in Köln

Kundenorientierte Lösungen im Mittelpunkt

Eine weiter steigende Internationalität verzeichnet die Internationale Eisenwarenmesse/DIY' TEC in Köln. Zum Welttreffen der Hardware- und DIY-Branchen vom 7. bis 10. März 1999 werden rund 3600 Anbieter aus über 50 Ländern, davon etwa 2300 Unternehmen aus dem Ausland, in der Domstadt erwartet. Damit steigt der Auslandsanteil auf 64 Prozent. Erneut ist die gesamte Hallenfläche von 275 000 m² des Kölner Messengeländes ausgebucht.



In dem für die Glas- und Fensterbaubranche interessanten Sektor Sicherheitstechnik Schloß+Beschlag, mit rund 600 Anbietern international wieder so gut wie vollständig besetzt, setzen neue und verbesserte elektronische Verfahrensmethoden wie BUS-



Technik, Digitalisierung, Funk- und Video-Fernüberwachung die Akzente. Im Bereich der Zutrittskontrolle werden berührungslos arbeitende Systeme in der Erfolgsspur bleiben, nicht zuletzt deshalb, weil sie mittlerweile vielfältige Einsatzbereiche vom Einfamilienhaus bis zum Großbetrieb abdecken. Die in Köln präsentierten Programmierarten für solche Systeme reichen von einfachen Chip-Karten, die auch der Endkunde problemlos einsetzen kann, bis zur PC-Software für professionelle Anwendungen. Integrierte Lösungen mit einem gewissen Anteil an mechanischer Sicherung sind nicht erst seit jüngster Zeit ein Thema in Köln. Die Hersteller setzen mit diesen Produkten das ureigene Bedürfnis vieler Kunden nach „greifbarer“ Sicherheit um und addieren dazu gezielt und anwenderorientiert die Nutzenvorteile der Elektronik. In diesem Segment sind sicherlich wieder einige Innovationen zu erwarten. Gleiches gilt auch für die biometri-

schen Systeme, die im Bereich der Zutrittskontrolle zunehmend für Gesprächsstoff sorgen.

Dauerbrenner Nachrüstung

Innovationsfreudig präsentiert sich aber auch die klassische Sicherheitstechnik, zum Beispiel mit Neu- und Weiterentwicklungen bei rein mechanischen Schließsystemen. Nachrüstungen rund um Tür und Fenster erweisen sich einmal mehr als Dauerbrenner, genauso wie die Beschläge, bei denen das Design von Form und Oberfläche alle Bereiche erfaßt hat – vom Türdrücker bis zum Band.

Stärker noch als in den vergangenen Jahren werden sich auf der Kölner Fachmesse die ausstellende Indu-

strie und der Fachhandel als Nachfrager mit dem Endkunden auseinanderzusetzen. 90 Prozent der Haus- und Wohnungsbesitzer in Deutschland würden einer jüngst veröffentlichten Umfrage zufolge Einbruch- und Rauchmeldesysteme installieren lassen, wenn sie solche Anlagen geschenkt bekämen. So kurios die Aussage klingen mag – sie signalisiert potentiellen, ausbaufähigen Bedarf und stellt die Schloß-, Beschlag- und Sicherheitsbranche vor neue Herausforderungen.

Diese Entwicklung hat mehrere Gründe: Die Baukonjunktur erzielt nennenswerte Zuwachsraten derzeit ausschließlich im Ein- und Zweifamilienhausbau, der nach Angaben des Instituts der Deutschen Wirtschaft, Köln, 1997 um 9,8 Prozent zulegte. Erst fünf Prozent der Haushalte verfügen nach Expertenschätzungen über erwähnenswerte sicherheitstechnische Einrichtungen. Die Zahl der Wohnungseinbrüche ist zwar leicht rückläufig, verbleibt aber dennoch auf relativ hohem Niveau. Dazu kommt ein gewisser Sensibilisierungseffekt bei den Haus- und Wohnungsbesitzern für das Thema Sicherheit – ein Erfolg der kontinuierlichen Aufklärungsarbeit vieler Unternehmen und Institutionen aus der Branche.

Allerdings gibt es auf der Kundenseite nach wie vor einen hohen Informationsbedarf. Es bleibt Aufgabe aller Beteiligten, den Kunden durch noch mehr Engagement und Präsenz in die Lage zu versetzen, von sich aus die ersten – und die richtigen – Schritte zu tun. Experten warnen nachdrücklich etwa vor dem Einbau sicherheitstechnischer Einrichtungen nach dem Do-it-Yourself-Prinzip. Was beim mechanischen Zusatzriegel vielleicht noch realisierbar ist, kann mit zunehmendem Anteil an Elektronik problematisch werden. Falschalarme, Manipulierbarkeit und Störanfälligkeit der Systeme sind mögliche Folgen. Daher will die Eisenwarenmesse auch 1999 ihrer Funktion als Branchenzentrum für Produzenten mit dem Fachhandel



*Kleine Lösung – große Wirkung: Hebelsperren im Fenstergriff
Bild: Siegenia-Frank*

als Vertriebspartner gerecht werden. Die konjunkturellen Anzeichen des Marktes stimmen die Aussteller in Köln optimistisch für das kommende Geschäftsjahr.

Zusatz-Dienstleistungen stärker gefragt

Neben der rein mechanischen Absicherung hat die Elektronik ihren Anteil in den vergangenen Jahren ständig vergrößert, nicht zuletzt deshalb, weil von den Herstellern auch in diesem Bereich praktikable und bezahlbare Endkunden-Lösungen angeboten werden. Dieser Trend wird sich im kommenden Jahr bestätigen. Dabei wird der Anteil sicherheitstechnischer Installationen im Zuge von Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen nicht zu unterschätzen sein. Wenn manche Fachleute zum Beispiel Sicherheitsfenster und -glas als Wachstumsbereiche ausgemacht haben, dann unter anderem deshalb, weil Ereignisse wie etwa die geplante Energiesparverordnung einen Investitionsschub im Bauelementebereich auslösen könnten, an dem auch die

Sicherheitstechnik partizipiert. Die geeigneten Produkte dazu gehören in Köln zum klassischen Ausstellungsbereich.

Als besonders aussichtsreich für das Objektgeschäft gelten die Branchensegmente Videoüberwachung und Zutrittskontrolle. Die Integration einzelner Teilbereiche hat dabei weiter an Dynamik gewonnen und neue Geschäftsfelder initiiert. Einbruch-, Brandmeldetechnik und Zutrittskontrolle wachsen mehr und mehr zum „Gefahrenmanagement“ zusammen. Parallel dazu verläuft auf Anbieterseite die Entwicklung zum „Alles-aus-einer-Hand-Prinzip“. Die Investoren wünschen sich einen einzigen Ansprechpartner für alle sicherheitstechnischen Leistungen.

Auch die Vertriebsseite reagiert zunehmend darauf und bündelt die entsprechenden Kompetenzen – entweder durch eigenes Personal und zielgerichtete Fortbildung oder durch Kooperationen mit einschlägigen Experten. Für Industrie wie Fachhandel zeichnet sich ab, daß der geschäftliche Erfolg weniger vom Produkt selbst, als von zusätzlichen Dienstleistungen, von Flexibilität bei der Lieferung und Installation, vom hohen Qualitätsniveau der Mitarbeiter abhängt.

Selten zuvor haben sich die Aussteller in Köln schon im Vorfeld so intensiv mit dem Profil ihrer Kunden beschäftigt und damit die Erfahrungen der vergangenen Eisenwarenmesse weiterverarbeitet. □