

# Stimmungsbild

HABEN DIE AQUATHERM-MESSEVERANTWORTLICHEN IHRE AUFGABE, DER INDUSTRIE, DEM HANDEL UND DEM GEWERBE EINE ATTRAKTIVE PLATTFORM ZU BIETEN, ERFOLGREICH GEMEISTERT? LESEN SIE NACHFOLGEND EIN STIMMUNGSBILD EINZELNER AUSSTELLER (IN ALPHABETISCHER REIHENFOLGE). ABGEFRAGT HABEN WIR SOWOHL DIE ZUFRIEDENHEIT ÜBER DEN MESSEVERLAUF ALS AUCH WÜNSCHE FÜR ALLFÄLLIGE VERBESSERUNGEN.

**Adolf Palmberger,  
Baduscho**

Für uns war die Aquatherm wie auch 2012 schon eine gute Plattform, um Neuheiten vorzustellen. Wir sind heuer sowohl mit der Resonanz auf unsere beiden neuen Produkte, die Serien JOY J1 und Spirit S1, als auch mit der Frequenz zufrieden. Dass alle für uns wichtigen Partner vor Ort waren, ist wohl auch auf unsere gezielte und aktive Einladungspolitik zurückzuführen. Leider waren einige wichtige Player der Branche dieses Mal nicht mit dabei. Es ist wohl genau zu beobachten, wie sich die Messe entwickelt.



**Alfred Eder, Anton Eder GmbH**

Aus unserer Sicht kann man die Messe als recht gelungen und gut angenommen bewerten. Die Organisation durch Reed passt uns. Der Zeitpunkt „früh im Jahr“ ist auch gut gewählt. In Bezug auf den dreistufigen Vertrieb war die „Qualität“ der Besucher auch sehr in Ordnung. Der einschlägige Fachgroßhandel sowie die Heizungsinstallateure waren besonders aus den östlichen Bundesländern sehr zahlreich bei uns am Stand zu Gast und aufgrund einiger neuer Produkte, die von besonderem Interesse sind, auch sehr interessiert. Wir als rein österreichisches Unternehmen wünschen uns auf alle Fälle eine Fachmesse für unseren Heimmarkt. Eine Plattform, bei der wir uns mit unseren Stammkunden austauschen. Eine starke Fachmesse Aquatherm ist für Österreichs Haustechnikbranche im Allgemeinen und für die Partnerschaft zwischen heimischer produzierender Industrie und dem Handwerk im Sinne kompetenter Qualität und Nachhaltigkeit wichtig. Wir wünschen uns, dass die Messe auf eine etwas breitere Basis gestellt wird und auch wichtige Marktteilnehmer als Aussteller von der Sinnhaftigkeit und dem Nutzen der Messe überzeugt werden. Wir wünschen uns auch, dass das Angebot verstärkt auf die Zielgruppen Facility, Energieversorger, Planer und Bauträger ausgerichtet wird; nicht zu vergessen auch die Rauchfangkehrer.



**KR Ing. Michael Mattes,  
Bundesinnungsmeister**

Persönlich war ich mit dem Messeverlauf sehr zufrieden. Von den Ausstellern wurde über kompetente Besucher und konstruktive Gespräche berichtet. Auch der nun schon zur Tradition gewordene Damenrundgang hatte eine steigende Teilnehmerinnenanzahl zu verbuchen. Wie erwartet, haben sich die Aussteller wieder sehr bemüht und die Neuigkeiten der Branche gekonnt präsentiert. Als einzige Änderung für die nächste Aquatherm würde ich mir die Teilnahme der fehlenden Industriepartner wünschen. Auch die Infoveranstaltungen waren zufriedenstellend besucht. Das größte Interesse – mit fast 300 Teilnehmern – hatte die Vorstellung der Öko-designrichtlinie zu verzeichnen, die noch zusätzliche Anforderungen an die Branche stellt.



**Markus Nachtmann, BWT**

Die Aquatherm hat BWT einen fulminanten Auftakt ins Jahr 2014 beschert. Ein um 50 Prozent größerer Messestand, wegweisende Neuheiten bei allen drei Säulen unseres Verkaufsprogramms E1 – AQA perla – AQA therm und ein auf alle Zielgruppen ausgerichtetes, einzigartiges Marketingpaket haben die Messe sowohl in der Qualität als auch in der Quantität zu einem absoluten Erfolg werden lassen. BWT wird mit seinen Partnern den Wassermarkt dynamisch entwickeln, die Aquatherm ist dabei auch in der Zukunft eine wichtige Branchenplattform, um Highlights wie die BWT-TV-Kampagne erfolgreich umzusetzen. Für die Messe an sich ist ein noch geschlosseneres Auftreten der Industrie und eine weiter verbesserte Abstimmung der Marktteilnehmer zur Mobilisierung der Fachbesucher natürlich wünschenswert.



**Mag. Andreas Zahrhuber,  
Fröling**

Auf der Aquatherm lief es für Fröling ganz gut. Es ist hier naturgemäß weniger los als auf der Energiesparmesse, aber die Aquatherm ist die SHK-Messe für das östliche Einzugsgebiet Österreichs. Wir hatten daher auch viele Besucher aus Niederösterreich, dem Burgenland und Wien und sind mit den Anfragen zufrieden. Auf der Energiesparmesse ist Fröling natürlich wieder vertreten, Wels repräsentiert ein größeres Einzugsgebiet und ist für uns als Grieskirchner Unternehmen wie ein „Heimspiel“.

## Viega Megapress

Macht das Unmögliche möglich.  
Bis zu 60 % schneller bei  
dickwandigem Stahl.



### Endlich möglich: Die kalte Presstechnik für dickwandige Stahlrohre.

Ob Heizungsanlage, Kühlsystem oder industrielle Anwendung – an Orten mit besonders hohen Anforderungen gewährleisten dickwandige Stahlrohrleitungen eine langlebige und wirtschaftliche Installation. Viega Megapress ermöglicht es nun, Stahlrohre nach DIN EN 10220/10255 – in den Dimensionen von ½ bis 2 Zoll – mit der kalten Presstechnik zu verbinden. Zusätzlich verfügen die Verbinder über die bewährte Viega SC-Contur, die unverpresste Verbindungen sichtbar undicht macht. So verkürzt sich die Montagezeit um bis zu 60 %, und selbst schwer zugängliche Stellen können leicht und 100 %ig sicher verpresst werden. **Viega. Eine Idee besser!**



**Mag. Clemens Rapp,  
Geberit Vertriebs GmbH & Co KG**

Wir waren mit dem Messeverlauf sehr zufrieden und konnten viele gute Gespräche führen. Die Messe stand ja für Geberit ganz im Zeichen des 50. Geburtstags des Unterputz-Spülkastens, und dieses Jubiläum haben wir zusammen mit unseren Kunden und Partnern gebührend gefeiert. Nachdem Geberit immer mehr in den Bereich vor der Wand einsteigt, zum Beispiel mit Geberit AquaClean oder den Monolith-Sanitärmodulen, ist ein Endkundentag sicher eine Überlegung wert. Aus heutiger Sicht werden wir auch 2016 dabei sein. Für Geberit ist die Aquatherm immer eine sehr gute Plattform, um mit vielen Kunden in Kontakt zu treten und Neuheiten und Innovationen zu präsentieren.

**Felix Fröhner, ÖAG**

Sowohl ich als auch unsere ÖAG Mitarbeiter waren vom Messeverlauf sehr zufrieden. Wir hatten viele Möglichkeiten zu guten Gesprächen mit unseren Kunden und Lieferanten. Wir luden rund 4.000 Kunden zur Messe, die dem Ansturm nach alle gekommen sein dürften. Somit wurden unsere Erwartungen nicht nur erfüllt sondern getoppt. Die Aquatherm ist aus unserer Sicht die wichtigste Messe der Branche in Österreich. Leider haben mir einige Aussteller (Hersteller) gefehlt. Insbesondere aus dem Sanitärbereich würde ich mir mehr Messestände für 2016 wünschen. Laut Feedback war unser heutiger Aquathermauftritt äußerst gelungen, wo wir nicht nur Produktinnovationen und neue Trends ausstellten, sondern auch eine professionelle Beratung unserer Mitarbeiter vorzeigen konnten. Aus heutiger Sicht würde ich sagen, dass die ÖAG 2016 wieder einen fulminanten Messestand plant.



**Christian Tröger,  
Hansgrohe Österreich**

Wir waren mit der Besucherfrequenz sehr zufrieden, aufgenommen am Freitag, wo die Frequenz stark nachgelassen hat. Leider haben viele Markenhersteller gefehlt, was natürlich der Attraktivität der Messe extrem geschadet hat. Verbesserungswünsche werden wir mit der Messeleitung besprechen, aber es gibt definitiv Handlungsbedarf für 2016. Ob wir 2016 dabei sein werden, können wir aus heutiger Sicht noch nicht beantworten.

**Knut Naujoks, Hewi**

Die Aquatherm gilt als einer der größten Sanitärmessen in Österreich. Hier werden nicht nur klassische Sanitärthemen gezeigt, sondern auch zukunftsorientierte Lösungen. Für Hewi als Anbieter innovativer Produkte von Comfort bis Care bietet die Messe daher ein geeignetes Umfeld. Wir haben auf unserem Stand erfolgreich gezeigt, mit welcher Selbstverständlichkeit generationenübergreifende Lösungen realisiert werden können. Für die Zukunft wünschen wir uns, dass die Messe verstärkt auch andere Zielgruppen anspricht, z. B. durch die Aufnahme anderer Gewerke in das Ausstellerportfolio.



**Bo Mortensen, Grundfos GmbH**

Wir waren mit dem Besuch an unserem Messestand auf der Aquatherm sehr zufrieden. Wir konnten viele fachlich fundierte Gespräche führen und zahlreiche wichtige Kunden und Partner treffen. Das größte Interesse galt unserer erweiterten Baureihe Magna3, dem Steuerungs- und Diagnosegerät Grundfos Go und der Alpha2. Die besucherstärksten Tage waren am Mittwoch und Donnerstag. Es wäre schön, wenn die Messe durch werbliche Aktivitäten oder Anreize eine gleichmäßigere Auslastung schaffen könnte. Wir werden auf jeden Fall an der nächsten Aquatherm in Wien teilnehmen. Sie ist die bedeutende Messe für die Gebäudetechnik in Österreich und damit ein wichtiger Treffpunkt für unsere Geschäftspartner und eine hervorragende Bühne für Neuheiten und unsere innovativen Produkte.



**Michael Holter,  
Fritz Holter Ges.m.b.H.**

Wir waren mit den Kunden- und Lieferantenkontakten bei uns am Messestand sehr zufrieden und haben auch sehr positive Rückmeldungen zu unserem Auftritt erhalten. Änderungsbedarf gibt es aus meiner Sicht schon, das jetzige Konzept ist sicher nicht zukunftsfähig. Wünschenswert wäre zum Beispiel, dass die Aquatherm auch andere branchenrelevante Zielgruppen einbindet, etwa durch eine Öffnung in Richtung der Endkunden. Eine Beteiligung bei der nächsten Aquatherm werden wir entscheiden, wenn wir das Konzept für die nächste Auflage der Messe kennen.

**Gerhard Lang,  
Honeywell Haustechnik**

Der Besucherandrang hielt sich diesmal in überschaubaren Grenzen. Das gab uns jedoch – positiv formuliert – die Chance, uns ausführlich mit den interessierten Fachbesuchern zu unterhalten. Insgesamt bin ich mit dem Verlauf der Messe zufrieden, wobei es sicherlich Möglichkeiten für Verbesserungen gibt.

Es muss die Attraktivität dieses Events als einzige österreichische Fachmesse noch deutlicher hervorgehoben werden. Sei es durch mehr Bewerbung, durch die Fachmedien oder auch durch die Aussteller selbst. Es muss die Motivation aller wichtiger Marktpartner geweckt werden, an dieser Veranstaltung als Aussteller teilzunehmen. Wir werden 2016 wieder dabei sein, da die Aquatherm die einzige Branchenfachmesse in Österreich ist und für uns eine wichtige Plattform zur Präsentation unserer Produktneuheiten darstellt.



# Entdecken Sie eine neue Dimension: PrimusCenter

## Dr. Gerhard Glinzerer, Herz Armaturen Ges.m.b.H.

Am Dienstag sowie am Freitag hatten wir die Möglichkeit, jedem einzelnen Besucher unseres großen Standes persönlich ausreichend Zeit zu widmen und ausführliche Gespräche zu führen! Mittwoch und Donnerstag hingegen waren sehr gut frequentiert. Die Erwartungen waren allerdings auch nicht allzu hoch angesetzt, somit ist eine Enttäuschung ausgeblieben. Änderungen, die zur Erhöhung der Besucherfrequenz führen, sind selbstverständlich erwünscht. Andererseits zählt bei einer Fachmesse die Qualität der Besucher und keinesfalls die Masse. Aufgabe der Messeverantwortlichen, der Innung, der Verbände und der Aussteller muss es sein, das entsprechende Publikum anzuziehen. Der Termin war grundsätzlich in Ordnung, der Beginn der Semesterferien hat sich am Freitag allerdings deutlich bemerkbar gemacht. Als österreichischer Produzent mit mehreren Standorten im eigenen Land liegt uns die Aquatherm natürlich am Herzen! Daher werden wir auch 2016 wieder dabei sein!



## Christian Hofer, Hoval Ges.m.b.H.

Die Aquatherm 2014 war gut, vor allem Mittwoch und Donnerstag. Wir konnten unsere Neuheiten sowohl hinsichtlich Menge als auch der Qualität mehr Fachbesuchern als erwartet präsentieren. Das Echo war bei Besuchern wie bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gleichermaßen positiv. Details werden unsere internen Messeauswertungen in den nächsten Tagen zeigen. Es ist jedenfalls schade, dass die Branche nicht geschlossen ausgestellt hat und so noch mehr Fachbesucher für einen Messebesuch motiviert hätte. Die Fachmesse Aquatherm Ende Jänner und wenige Wochen später die Konsumentenmesse Bauen & Energie in Wien erfordern logistisch und finanziell einen hohen Aufwand für die Aussteller. Hier gilt es, Lösungen zu finden. Es muss die Notwendigkeit, sich für Fachbesucher anders als für Konsumenten präsentieren zu können, gegeben sein und auch der regionale Ferienkalender Berücksichtigung finden. Wenn es eine Lösung zu beiden Messen in Wien gibt und es Reed Messe gelingt, die Branche weitestgehend komplett zur Teilnahme zu bewegen, dann sind wir sicher auch 2016 dabei. Hoval entwickelt laufend innovative Lösungen, die wollen wir unseren potenziellen Kunden gern professionell präsentieren. Messen sind eine gute, aber nicht die einzige Möglichkeit dazu.

## Dipl.-Volksw. Michael Kindl, Laufen Austria

Wir waren mit der diesjährigen Aquatherm sehr zufrieden. Die Messe war für uns ein voller Erfolg, konnten wir am Laufen-Stand doch eine Besuchersteigerung von 20 Prozent verzeichnen. Besonders freut uns, dass unsere Kunden unsere österreichische Produktion immer stärker honorieren. Die Aquatherm bedeutet für uns einen enormen personellen und finanziellen Aufwand. Es wäre daher schön, unseren Messestand auf der Aquatherm noch stärker nutzen zu können, das heißt, wir würden uns über eine noch höhere Besucherzahl freuen. Dafür müsste die Aquatherm mehreren Personen zugänglich gemacht werden. Auch 2016 geht das Laufen-Innovationsfeuerwerk weiter. Die Aquatherm ist für uns eine wichtige Präsentationsplattform innerhalb der Branche, auf der wir unsere Produktvielfalt zeigen können. Diese Möglichkeit werden wir auf jeden Fall wieder nutzen.



reddot design award  
winner 2013

Das mit dem Designpreis ausgezeichnete Produkt bietet ein kompaktes und formschönes Design, das keinen Blick auf Anschlüsse und Schläuche zulässt.

Das Hauswassercenter, bei dem Sie alles richtig machen: PrimusCenter ist kompakt, komplett und kompromisslos in der Anwendung. Vor Ort haben Sie alles dabei, was Sie bei der Montage brauchen. Mit nur drei Schrauben können Sie die ganze Welt der Hauswassereinführung blitzschnell anschließen. Alle nötigen Komponenten sind bereits aufeinander abgestimmt und vormontiert.

PrimusCenter ist in zwei Ausführungen und mit umfangreichem Zubehör erhältlich. Es ist modular erweiterbar, so dass eine optimale Anpassung an örtliche Gegebenheiten und Anforderungen jederzeit gegeben ist.

**KOMPAKT, KOMPLETT UND KOMPROMISSLOS:  
DAS HONEYWELL HAUSWASSERCENTER PRIMUSCENTER.**

## Honeywell

**Wasser. Wärme. Wohlfühlen.**

Honeywell Austria Ges.m.b.H. · Handelskai 388 · A-1023 WIEN  
hausautomation.austria@honeywell.com · www.honeywell-haustechnik.de

### **Dipl.-Ing. Johannes Pfeil, Metallwerk Möllersdorf Handelsges. m. b. H.**

Leider waren Dienstag und auch Mittwoch deutlich zu wenige Besucher auf der Messe! Da wir vier Tage ausstellen, erwarten wir uns auch an vier Tagen viele gute Kontakte. Es fanden dafür aber sehr wichtige Gespräche statt. Änderungen werden notwendig sein, um an den Erfolg der Messe 2012 anknüpfen zu können. Ob wir 2016 wieder dabei sein werden, entscheiden wir nicht kurz nach der Messe. So etwas hängt von der Entwicklung des Marktes und des Messekonzepts ab, aber im Endeffekt wird auch hier immer mehr eine Kosten-Nutzen-Betrachtung im Vordergrund stehen und weniger die eigene Marktposition beziehungsweise die Erwartung der Geschäftspartner.



### **Beatrix Pollak, SHT Haustechnik AG**

Die Anzahl der Aussteller war sehr reduziert, die Messe hat dadurch stark an Attraktivität verloren. Für die SHT ist es jedoch trotz dieser Umstände sehr gut gelaufen. Wir stehen für ein Service, das begeistert, und bei all unseren Innovationen steht der Kundennutzen im Vordergrund. Das Konzept des Messestandes war daher genauso konzipiert. Die Frequenz bei uns war sehr gut und das Interesse an unseren innovativen Lösungen enorm. Im organisatorischen Bereich sehen wir beim Messeveranstalter noch Verbesserungspotenzial. Auch ein verstärkter Endkundenfokus ist aus unserer Sicht wünschenswert, da wir mit unseren SHT-Bäderparadiesen Konsumenten sehr erfolgreich Lust auf ein neues Bad machen. In Kombination mit den 1a-Installateuren haben wir hier eine einzigartige Chance, neue Impulse in der Branche zu setzen. Wir werden uns das neue Konzept der Messerveranstalter ansehen und dann entscheiden, ob wir 2016 wieder dabei sind.



### **Mag. Rudolf Stelzl, Vaillant Österreich**

Der Messeverlauf war typisch. Nach einem schwachen Dienstag folgte ein normaler Mittwoch, ein besonders starker Donnerstag und ein trotz nahender Semesterferien erfreulich starker Freitag. Auch die Besucherqualität hat den Erwartungen entsprochen. Sowohl bei Vaillant als auch bei Saunier Duval gab es viele Interessenten, die den einen oder anderen Aussteller vermisst hatten und sich deshalb mehr Zeit für die Vaillant Group nehmen konnten. Unsere Erwartungen an die Messe waren damit mehr als erfüllt. Veränderungen sind notwendig und werden auch kommen. Auffällig war der manchmal sehr geringe Abstand zu den Nachbarständen in der Halle A. Die Toilethygiene am extrem starken Donnerstag ist verbesserungswürdig. Es sind aber bereits Termine eingeplant, um Verbesserungen für 2016 in Angriff zu nehmen. Dabei wird es wahrscheinlich nicht um Kleinigkeiten gehen, sondern die Gesamtkonzeption überprüft und gestaltet werden. Natürlich werden Vaillant und Saunier Duval auch bei der Aquatherm 2016 dabei sein. Denn Österreich braucht eine Fachmesse dieses Kalibers.



### **Alexander Bruckner, TA Hydronics**

Die Tage Dienstag bis Donnerstag waren besser besucht als 2012. Wobei der Dienstag überraschenderweise sowohl quantitativ als auch qualitativ sehr gut war. Mittwoch und Donnerstag waren erwartungsgemäß sehr stark, wobei auch hier die Qualität der Besuche herausstach. Der Freitag vor den Semesterferien war leider eher schwach. Terminlich ist zu überdenken, ob die Messe vor den Ferien richtig platziert ist. Einer Öffnung für Endverbraucher stehe ich sehr skeptisch gegenüber und würde diese aus heutiger Sicht ablehnen. Aus heutiger Sicht werden wir auch 2016 dabei sein.

### **Dirk Gellisch, Viega-Gruppe**

Wir sind mit dem Messeverlauf bedingt zufrieden. Unseres Erachtens muss die Messe noch an Attraktivität gewinnen. Es sind zwar bereits wichtige Markenhersteller vertreten, aber einige Unternehmen aus der Sanitärbranche haben noch nicht den Weg nach Wien gefunden. Zufrieden sind wir mit der Resonanz auf unser neues Presssystem für dickwandige Stahlrohre, das wir in Europa erstmalig auf der Aquatherm vorgestellt haben. Zufrieden sind wir auch mit der Qualität der Besucher. Unser Fazit: eine wichtige Messe, die aber sowohl für Fachpublikum als auch für Aussteller noch an Attraktivität gewinnen muss.



### **Peter Wimberger, WimTec:**

Nach der Absage einiger namhafter Industrieunternehmen war ich zunächst besorgt um die Qualität der Messe. Diese Sorge war nur zum Teil begründet, denn das Fachpublikum war auch heuer wieder vertreten. Spürbar war jedoch, dass sowohl Dienstag als auch Freitag deutlich schwächer besucht waren. Ich halte es für sinnvoll, einen Endkundentag, beispielsweise am Freitag oder Samstag, anzudenken. Als österreichischer Hersteller von elektronischen Sanitärarmaturen hat der heimische Markt trotz Expansionskurs einen hohen Stellenwert. Aus diesem Grund ist die Teilnahme von WimTec in jedem Fall denkbar – günstige Rahmenbedingungen vorausgesetzt.



### **Rudolf Donner, Uponor**

In Summe betrachtet, war die Aquatherm für Uponor zufriedenstellend. Nach einem sehr schwachen Start am Dienstag verzeichneten wir einen guten Mittwoch und einen sehr starken Donnerstag, der unsere Erwartungen sogar übertraf! Der Freitag war dann wieder verhalten. Nebst den Neukunden, mit denen wir interessante Gespräche führten, konnten wir vor allem aber nahezu alle wichtigen Kunden auf unserem Stand begrüßen. Trotz des letztendlich zufriedenstellenden Verlaufs sollten wir nach dem Motto „Fortschritt kann nur durch Veränderung erreicht werden“ über eine Neuausrichtung nachdenken! Auf jeden Fall danke ich, dass wir auf den Dienstag verzichten können. Außerdem würde ich gern das Thema „Endverbraucherstage“ ansprechen, auch sollten wir über die Zusammenführung der Aquatherm mit einer anderen Messe wie z. B. der Bauen & Energie nachdenken.