



04/2021

ISH DIGITAL – INTERVIEW MIT HGF BRAMANN

Frage: Herr Bramann, der Zentralverband hat im vergangenen Jahr noch bis in den Spätsommer darauf gehofft und darum geworben, die ISH nach Möglichkeit als Präsenzmesse durchzuführen. Corona hat das verhindert. Wie bewerten Sie das rückblickend?

HB: Es ist kein Geheimnis, dass die überwiegende Anzahl der Fachbesucher aus unserem Handwerk den persönlichen Kontakt auf einer Präsenzmesse bevorzugt. Wir wissen das aus zahlreichen Umfragen und Rückmeldungen aus der Mitgliedschaft. Unternehmer, Meister, Gesellen, Techniker, ja selbst die Auszubildenden brauchen und schätzen die Begegnung und das Gespräch auf den Messeständen ihrer Marktpartner. Sie wollen Produkte in die Hand nehmen, sie unmittelbar prüfen und bewerten. Da im Jahr 2020 schon die Regionalmessen unserer Branche dem Corona-Virus zum Opfer gefallen sind, haben wir noch eine zeitlang darauf gesetzt, bei einer rückläufigen Pandemieentwicklung, einem frühzeitig verfügbaren Impfstoff und der Umsetzung eines wirkungsvollen Hygienekonzeptes, die ISH doch hier in Frankfurt durchführen zu können – sicherlich in einer abgespeckten und veränderten Form. Aber immerhin als Präsenzmesse. Es ist anders gekommen. Corona hat die Oberhand behalten. Und es war die einzig richtige und verantwortbare Entscheidung der Messengesellschaft und ihrer Träger, die ISH wenigstens digital stattfinden zu lassen.

Frage: Die Weltleitmesse der SHK-Branche kann in diesem Jahr also nur virtuell ihre Tore für das Fachpublikum öffnen. Welche Erwartungen hat das Handwerk an dieses Format?

HB: Ich möchte an dieser Stelle gar nicht von Erwartung sprechen, sondern eher von großer Neugier. Aussteller, Messengesellschaft und Trägerverbände betreten mit der digitalen Transformation einer Weltleitmesse wirkliches Neuland. Und auch der Großteil der Besucher hat kaum Erfahrung mit solchen virtuellen Veranstaltungsformaten. Deswegen sind wir alle sehr gespannt, was sich an den fünf Messetagen entwickeln wird. Wir als Zentralverband wollen den Fachbesuchern aus dem Handwerk – traditionell die größte Besuchergruppe – mit unseren Messeangeboten Orientierung, Rat und Sicherheit beim digitalen Messebesuch vermitteln. Das können vor allem die Mitgliedsbetriebe unserer Verbandsorganisation mit Recht erwarten. Wir wissen aus aktuellen Befragungen über die Motivation für einen Messebesuch, dass unsere Klientel aus dem SHK-Handwerk nicht nur Informationen über Produktinnovationen oder neue Services erhalten will. Im Blick sind auch andere Themen wie Personal, Nachwuchs, Datenmanagement. Kurz: alles, was den täglichen Ablauf der Geschäftsprozesse im Betrieb optimiert. Darauf haben wir unser Messeangebot stark ausgerichtet.

Frage: Was bietet der Zentralverband dem Handwerk rund um die ISH digital konkret an? Welches sind aus Ihrer Sicht die Highlights der ZVSHK-Messepräsenz?

HB: Ab dem Moment, an dem feststand, die ISH wird rein digital stattfinden, haben wir im Zentralverband unsere Messeplanungen sofort darauf ausgerichtet, den Fachbesuchern aus unserem Handwerk auch bei einem virtuellen Messebesuch einen wirklichen Mehrwert zu vermitteln. Das fängt an mit unserem Newsletter-Service ISH DIREKT. Die Innungsbetriebe der Verbandsorganisation bekommen vor, während und nach der Messe von uns zielgruppengerecht aufbereitete Informationen zu den

wirklichen Produktinnovationen, die auf der ISH digital vorgestellt werden. Wir geben Orientierung. Vom Handwerk, für das Handwerk. Das setzt sich fort bei der Programmgestaltung für den sogenannten Handwerkerkanal im WEB-TV der Messe, das der Zentralverband eigenverantwortlich geplant und umgesetzt hat. Von 9 bis 19 Uhr läuft hier an jedem Messetag ein Vollprogramm mit einer Vielzahl von Beiträgen, Fachvorträgen, Workshops, Onlineseminaren. Und mit Deutschlands bekanntester Anlagenmechanikerin, Sandra Hunke, ‚unserem Baumädchen‘, kommt hier auch der Unterhaltungsanteil nicht zu kurz.

Darüber hinaus haben wir die Dinge im Programm, die in den letzten Jahren schon die Präsenzmessen in seinem Konferenz- und Rahmenprogramm aufgewertet haben. Wir verleihen – diesmal bereits zum fünften Mal – unseren Product-Award „Badkomfort für Generationen“. Und auf dem digitalen Ofenforum wird die *Ofenflamme* an die Sieger unseres Design-Wettbewerbes für Ofen- und Kaminbauer übergeben. Für das immer wichtiger werdende Thema „Pflegerechte Bäder“ präsentieren wir einen virtuellen Showroom. Und in unserer Denkfabrik *Handwerksgeselle 4.0* geht es um kognitive, ergonomische und gesundheitsförderliche Unterstützungssysteme - Datenbrillennutzung und der Einsatz von Exoskeletten - für Sanitär-, Heizungs- und Klima-Handwerker am Beispiel der Badsanierung. Ein Forschungsprojekt, das wir im Übrigen im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) vorantreiben. Ich denke, da ist für jeden Besucher das Passende dabei.

Frage: Wie viele Besucherinnen und Besucher wünschen Sie der ISH digital, wie viele digitale Messebesucher erwarten Sie - realistisch betrachtet?

HB: Wünschen kann man vieles. Abgerechnet wird am Ende des letzten Messetages. Das digitale Format wird international wie national sicherlich nicht so viele Besucher anziehen, wie die vertraute Präsenzmesse. Aber ich bin durchaus optimistisch, dass die herausragenden Anstrengungen, die alle Beteiligten unternommen haben, um ein attraktives Messeangebot zusammenzustellen, Wirkung zeigen werden. Allein schon von der Ausstelleranzahl wird die ISH digital die bisher größte ihrer Art sein; da ist es durchaus realistisch, dass die Besucherzahl diesem Bestwert in nichts nachstehen wird.

Frage: Abschließend. Was glauben Sie? Werden wir im März 2023 wieder eine ISH in alter und bewährter Form als Präsenzveranstaltung erleben?

HB: Ja, davon bin ich fest überzeugt. Wenn wir Corona endlich in den Griff bekommen haben, werden gerade die Messen einen ungeahnten Besucherzuspruch erleben. Ich würde sogar darauf wetten, dass wir im März 2023 bei der ISH den Besucherrekord knacken werden. Gerade unser Handwerk sehnt die Wiederbelebung der Messen herbei. Dabei müssen die gar nicht „alt und bewährt“ daher kommen. Jede Krise gibt auch Impulse für Neuerungen. Neuerungen, die eine Messe zusätzlich beleben und attraktiv machen können. Erfahrungen aus der digitalen Messepräsenz werden einfließen in die Planung und Durchführung der traditionellen Präsenzmesse. Messen werden zukünftig in ihrem Angebot zweigleisig fahren müssen – analog wie digital. Das wird spannend und herausfordernd. Jetzt aber gilt: Volle Aufmerksamkeit der ISH digital. Ich kann nur allen potentiellen Fachbesuchern aus dem SHK-Handwerk raten: Registrieren Sie sich für den Messebesuch. Nehmen Sie sich die Zeit, um das vielfältige Angebot aufzunehmen. Nutzen Sie die Flexibilität einer digitalen Veranstaltung und rufen Sie etwa die Beiträge aus dem Handwerkerkanal on demand ab – wann immer es Ihnen passt.

Helmut Bramann ist Hauptgeschäftsführer des ZVSHK Portrait zum Download verkürzt: <https://www.zvshk.de/bilderhauptamt/>