

DAS NETZWERK FÜR EXPERTEN

26. – 29. APRIL 2022

DIE FACHMESSE FÜR SANITÄR, HAUS- UND GEBÄUDETECHNIK



Erfolgreicher Neustart!

Vier Tage lang herrschte auf dem Messegelände Nürnberg energiegeladene Aufbruchsstimmung. Nach der pandemiebedingten Pause konnten sich Handwerk, Handel und Industrie vom **26. bis 29. April 2022** endlich wieder treffen, Produkte anfassen und ausprobieren, intensive Gespräche führen und Geschäfte von Mensch zu Mensch tätigen. Ob die Begegnungen geplant, spontan oder zufällig waren – die Freude über das Wiedersehen und neue Begegnungen war überall deutlich spürbar.



Insgesamt sind an den vier Messetagen rund 39.000 SHK-Branchenakteure (Besucher, Aussteller, Medienvertreter) persönlich zusammengekommen. Handwerk und Großhandel konnten sich direkt bei ihren Ansprechpartnern der Industrie über neue Produkte und Trends informieren und austauschen. 341 Aussteller haben die IFH/Intherm als Gelegenheit wahrgenommen, um ihre neuen Lösungen vorzustellen, Reaktionen einzufangen und Feedback zu bekommen.

Nächsten Messetermin vormerken!

Die IFH/Intherm findet vom **23. bis 26. April 2024** in Nürnberg statt.

Die IFH/Intherm begeistert die SHK-Branche

„Das Zufriedenheitsgefühl bei Herstellern und Handwerk auf der IFH/Intherm ist überwältigend“, meint Dr. Wolfgang Schwarz, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes SHK Bayern. „Das Konzept Messe begeistert wieder. Viele haben mit dem Erleben der IFH/Intherm erst begriffen, was sie so lange vermisst haben.“ Und Wolfgang Becker, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes Baden-Württemberg ergänzt: „Die Stimmung war großartig und mit den Besucherzahlen sind wir ebenfalls mehr als glücklich. Wir hatten die Hoffnung, dass viele Menschen bei dieser Messe zusammenkommen. Alles über 20.000 Besucher hätte mich schon glücklich gemacht. Dass es nun 29.600 Besucher geworden sind, ist fantastisch.“



Enorme Herausforderungen für die Gesellschaft und die SHK-Branche

Die Corona-Krise hält an und zu den langfristigen Themen der Branche wie Fachkräftemangel und Energiewende kommen nun noch Gaskrise, Lieferengpässe und Inflation hinzu. „Wenn man den Blick auf die aktuellen gesellschaftlichen Umbrüche richtet, wird klar, dass ein Umdenken stattfinden muss. Direkte



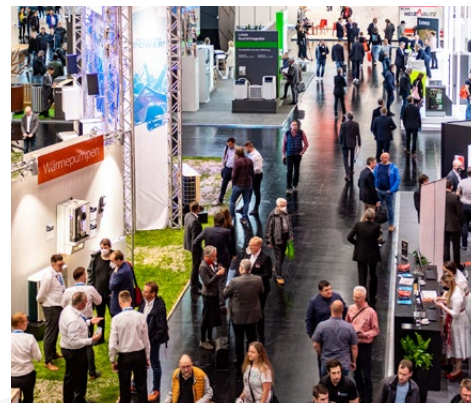
Noch glücklicher machen mich aber die positiven Rückmeldungen aller Beteiligten. Was wir hier erlebt haben, geht weit über reine Zahlen hinaus.“ Die Vertreter der Industrie mit eingerechnet, sind an den vier Messetagen rund 39.000 SHK-Branchenakteure auf der IFH/Intherm, dem Netzwerk der SHK-Branche zusammengekommen. Und das obwohl die Herausforderungen für die Gesellschaft und die SHK-Branche aktuell enorm sind.

Gespräche auf Augenhöhe sind jetzt besonders wichtig, um gemeinsam neue Lösungsansätze zu finden und die Umsetzungsmöglichkeiten auszuloten“, sagt Dieter Dohr Geschäftsführer der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, der Veranstalterorganisation der IFH/Intherm. „Mit der Messe bieten wir das qualitative Netzwerk für die SHK-Branche in Präsenz, das mittlerweile weit in die virtuelle Welt hineinreicht.“

DAS NETZWERK FÜR EXPERTEN

26. – 29. APRIL 2022

DIE FACHMESSE FÜR SANITÄR, HAUS- UND GEBÄUDETECHNIK



Kommunikation und Wissensvermittlung sind entscheidend

„Die Herausforderungen für unsere Branche sind aktuell immens, entsprechend froh und glücklich sind wir und unsere Partner, dass wir endlich wieder zusammenkommen konnten“, bestätigt auch Andreas Wohlt, Verkaufsleiter Viessmann Süddeutschland. „Die Geschäfte laufen sehr gut, aber die Themen Logistik und Bestand haben natürlich auch die Gespräche bei uns dominiert. Auch der Wandel in den Systemen oder die Elektrifizierung sind eine große Chance für das Handwerk. Entsprechend interessiert sind die Handwerker, die Wissbegierde ist auffallend hoch. Wir konnten auf der IFH/Intherm zwei Jahre fehlenden persönlichen Austausch nachholen.“

Um neben den 71 Prozent Entscheidungsträgern vor Ort noch mehr Menschen zu erreichen, nutzte ein zunehmender Anteil an Ausstellern die IFH/Intherm für ihre Content-Produktion und erweitert die Beteiligung weit über die Messelaufzeit hinaus virtuell. So hat sich Georg Fischer zum Beispiel zum ersten Mal mit einem neuen

Messekonzept präsentiert. „Wir sind in diesem Jahr mit einem komplett neuen Netzwerkgedanken auf die Messe gekommen. Messe ist für uns heute Event und Community. Mit unserem Standkonzept haben wir unsere analoge Präsenz auf der IFH/Intherm mit der digitalen Welt verbunden und so ein neues Messeerlebnis geschaffen, von dem wir nachhaltig die nächsten Monate noch profitieren“, erklärt Marketingleiter René Habers. Produziert wurde live auf der Messe im Podcast und TV-Studio, teils in hybriden Veranstaltungen mit zugeschalteten Experten. Zu hören und zu sehen sind die Beiträge noch über die IFH/Intherm hinaus, individuell und rund um die Uhr abrufbar.

Auch Hansa nutzt die starken Veränderungen in Kommunikation und Marketing. „Social Networks nehmen zu. Deshalb sind wir digital sehr aktiv und auf allen Kanälen präsent. Für uns bedeutet das auch, dass wir unser Budget für Marketing und Kommunikation sehr fokussiert einsetzen. Als Live-Event setzen wir auf die IFH/Intherm“, sagt Vertriebsdirektor Zentraleuropa Thomas Musial. „Unsere

Fachhandwerker wünschen den persönlichen Kontakt, konzentriert und fokussiert. Wir hatten erwartet, dass die Besucher trotz Pandemie wieder Lust auf den Messebesuch der IFH/Intherm haben. Der aktuell erhöhte Termindruck und Fachkräftemangel haben die Fachhandwerker nicht davon abgehalten, die Messe zu feiern.“

Besucher und Hersteller zufrieden mit Verlauf der Messe

Die Messebesucher haben das Angebot der IFH/Intherm angenommen. Rund 90 Prozent beurteilten das Angebot der Messe mit gut bis sehr gut. Das Fazit des BDH fällt ebenfalls positiv aus. Uwe Glock bringt es in seiner Funktion als Präsident des Verbandes der Deutschen Heizungsindustrie auf den Punkt: „Die IFH/Intherm war ein erfrischender Neuanfang der Präsenzmessen für die SHK-Branche. Viele Entscheider der deutschen HeizungsHersteller zeigten durch ihre Teilnahme Interesse an der Top-Messe IFH/Intherm und nutzten sie erfolgreich für persönliche Kontakte mit dem Handwerk.“

