



Für Jüngere wird das Bad immer mehr zur Erlebniswelt. Senioren wollen zwar auch ein Wellnesserlebnis, brauchen aber ebenso ein alters- und pflegerechtes Badezimmer. Fotos: Messe Frankfurt/Pietro Sutera (2), David Kirchgeßner (2)

Im Badezimmer steckt viel Potenzial

Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk mit Rekordbilanz – Modernisierungsgeschäft bleibt Hauptumsatzträger

Von David Kirchgeßner

Mit einer Rekordbilanz setzt sich der konjunkturelle Aufschwung im deutschen Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk seit elf Jahren ungebrochen fort. Die Branche konnte ihren Jahresumsatz 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 3,8 Prozent auf 44,6 Milliarden Euro steigern. Ganz besonders im Mittelpunkt der Investitionen steht das Badezimmer. Auch Firmen und Handwerker aus der Region profitieren von diesem Boom.

Umsatztreiber waren im vergangenen Jahr erneut das Modernisierungsgeschäft (71,1 Prozent) und der Wohnungsneubau (28,3 Prozent), so Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK). Die Hauptkundengruppe bilden mit einem 60,6-Prozent-Anteil die Ein- und Zweifamilienhausbesitzer. „Die Leistungen unserer Betriebe sind gefragt wie selten zuvor“, sagt Bramann. „Die Menschen stecken ihr Geld nach wie vor in Immobilien; ob Neubau oder Sanierung – unser Ausbauhandwerk hat sich im Jahr 2018 überdurchschnittlich erfreuen können.“ Allein die vom ZVSHK vertretenen 24 000 Innungsbetriebe hätten 2018 rund

520 000 Bäder saniert und 570 000 Heizungen eingebaut.

Das „professionelle Badgeschäft“ verfüge hier über ein stabiles Fundament und zudem über günstige Perspektiven. Daher könne es der Branche in der Gesamtbetrachtung durchaus gelingen, auch 2019 wieder ein Wachstumsgeschäft zu schaffen. Das prognostiziert die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS). Positive Aussichten zeige beispielsweise eine Studie des Ipsos-Institutes auf, die VDS-Geschäftsführer Jens J. Wischmann jüngst, anlässlich der Sanitär- und Heizungsmesse ISH in Frankfurt, vorstellte. Die Umfrage erstreckte sich auf über neun Millionen Eigenheimbesitzer in Deutschland, die bis 2020 in ihren Immobilien

größere Renovierungen planen. Im Ausstattungsbereich behauptete demnach das Bad – wie schon vor zwei Jahren – mit 38 Prozent klar seine Position als Investitionsfavorit. Die Küche musste sich abgeschlagen mit 27 Prozent mit Rang zwei begnügen.

„Dass das Bad im privaten Bereich immer mehr in den Fokus rückt, spielt uns natürlich in die Karten“, sagt Holger Mahn, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der „tesa nie wieder bohren GmbH“ in Hanau. Doch auch losgelöst von diesem Trend seien die Produkte seines Unternehmens aktuell gefragt. Das habe auch das große Interesse auf der ISH gezeigt. „Wir profitieren besonders vom Wandel der Montagetechnik“, so Mahn. Die innovative Profi-Klebeteknik von „nie wieder bohren“ erleichtere die Montage beispielsweise von Bad-Accessoires. Denn in den aktuellen Trends werden Fliesen immer größer und dicker – Bohren koste da viel Zeit, Sorge für Schmutz sowie Lärm und die Fliese werde dabei zerstört. Bei den Handwerkern und im Fachhandel komme die Klebelösung daher „wahrscheinlich gut an“. Und er ergänzt: „Kle-



Holger Mahn präsentierte bei der Sanitär- und Heizungsmesse in Frankfurt die Klebeprodukte von „tesa nie wieder bohren“.

ben ist das neue Bohren.“ Eines der Top-Themen bei der als Weltleitmesse geltenden ISH im März war das alters- und pflegerechte Badezimmer, das außerdem auch als Gesundheitscenter eine immer wichtigere Rolle spielt. Laut einer Forsa-Umfrage sind Dampfduschen, Wechselbäder, Wassertreten oder die Sauna im Bad vor allem bei den über 60-jährigen neben Wandern und Schwimmen als Option zur Gesundheitsvorsorge interessant. Angesichts einer älter werdenden



Gesellschaft wird das Bad zudem immer mehr zum Arbeitsraum von Pflegekräften werden. Nicht nur optische Trends – die Weißdominanz wird wieder durch Farbakzente gebrochen – wurden daher auf der Messe vorgestellt, sondern auch, wie das Bad als sicherer und funktionaler Arbeitsplatz gestaltet werden kann. Zudem wurden Beispiele gezeigt, wie physische und kognitive Assistenzsysteme die Baustellenarbeit des Handwerkers nicht nur in der Badsanierung optimieren

und erleichtern können. Exoskelette (physische Unterstützung) und visuelle Systeme wie Datenbrillen (kognitive Unterstützung) bringen über den praktischen Nutzen hinaus einen futuristischen Touch in das bodenständige Handwerk.

Bei den Branchenverbänden sieht man als Konsequenz des demografischen Wandels allein schon bei den barrierefreien Bädern ein stetig wachsendes Nachfragevolumen. Jedoch schränke der Fachkräftemangel im Handwerk die verfügbaren Kapazitäten ein. „

Wir alle lesen, hören und sehen fast täglich die Schlagzeilen über lange Wartezeiten auf Handwerker“, sagt Zentralverbands-Geschäftsführer Bramann. Er sieht in der Fachkräftesicherung die größte Herausforderung der kommenden Jahre für das Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk. Hinzu komme die steigende Überalterung der Beschäftigten. Gleichzeitig erhöhten sich die Qualitätsanforderungen an die Monteure durch immer komplexere und technisch anspruchsvollere Produkte und Anlagen kontinuierlich.