

Editorial



„Die Grundlage ist das Fundament der Basis.“

Leonardo da Vinci (1452-1519)

Erinnern Sie sich noch – an die ISH 1983?

Damals war der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (**BDH**) ziemlich genau zwei stolze Jahre alt, die „Erste Wärmeschutzverordnung“ war noch in Kraft und die frühe Brennwerttechnik war Diskussionsthema Nummer eins – habe ich mir sagen lassen; mit brennenden Fragen nach einer adäquaten Entsorgung des entstehenden Kondensats sowie der sach- und fachgerechten Auslegung der Abgasanlage bzw. des Schornsteins.

Das müssen Zeiten gewesen sein – mit so richtig kernigen Themen und noch kernigeren Typen.

Knapp dreieinhalb Jahrzehnte später sieht die Heizungswelt, zumindest auf der Weltleitmesse ISH in Frankfurt/M., ganz anders aus (Anm.: mancher Heizungskeller blieb indes unverändert). Ein Fachbesucher aus dem Jahre 1983 hätte sich wohl gar nicht zurecht gefunden in weiten Teilen der Wärme-Halle 8. Orientierung hätte ihm noch nicht einmal der heute Stadtbild prägende Messeturm geben können. Dieser war 1983 nämlich noch lange nicht existent.

Aber auch der geneigte moderne Messebesucher, der hybride Homo SHK-oeconomicus, staunte an manchen Stellen nicht schlecht: Wo sind denn die ganzen Geräte hin? Steh' ich auf der CeBIT? Einige Hersteller wollten dem fleißig installierenden Fachhandwerk gar weiß machen, dass es nun schicker sei, ein sogenanntes smartes, mobiles Endgerät an der Hand zu haben, anstatt sich diese wie sonst üblich ernsthaft schmutzig zu machen. Welcome to „Silicon Frankfurt“!

Das sind Zeiten – irgendwie so gar nicht mehr konkret zupackend.

Manchem modernen Zeitgenossen, auch jenseits unserer Heizungswelt, geht dieser omnipräsente Digitalisierungs-Brei so langsam aber sicher tüchtig auf den Nerv. Denn zwischen bloßen Worthülsen und -fetzen und noch mehr Anglizismen (Smart Heating, Smart Home, Augmented Reality, Virtual Reality, Predictive Maintenance, Lead Generation, Digital Customer Journey, Digital Services, Building Information Modeling, Virtual Design and Construction etc.) geht eines totsicher verloren: Der unverstellte, klare Blick auf den eigentlichen Auftrag der Energie- und Gebäudetechnik. Nämlich: Versorgungssicherheit zu gewährleisten...

Also: Liebe Industrie, lieber Handel, liebes Fachhandwerk, lieber Fachplaner – aufpassen! Zuerst die Grundlagen all jener Verlockungen verstehen, dann anwenden lernen und dann verkaufen – bitte nicht anders herum!

Jörg Gamperling

Wie gehen Sie mit den vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung der Heiztechnik bzw. des Marktes um? Teilen Sie uns Ihre Erfahrung gerne mit unter: gamperling@heizungsjournal.de