



Noch nicht voll vermietet: Firmenpräsentationen in der Bauarena in Volketswil (ZH).

# Ideen-Markt für Bauwillige

An einer neu eröffneten, permanenten Ausstellung präsentieren Anbieter alles, was es fürs Eigenheim braucht: Von Küchen und Bädern über Fenster und Türen bis zu Bodenbelägen, Cheminée, Sprudelbad und Gartenmobiliar. *Von David Strohm*

«Welcher Wasserhahn soll über unsere neue Badewanne?» Das Ehepaar ist auf der Suche nach einer Mischbatterie und testet die silbrig glänzenden Armaturen. Es steht vor drei Dutzend Varianten, die der Bau-Grosshändler Richner zum Anschauen, Anfassen und Ausprobieren montiert hat. Gleich daneben stehen Waschbecken und Wannen in grosser Zahl, weiter vorne Plättli und Bodenbeläge.

Wie ein Markt für Ideen rund um das Eigenheim oder die Wohnung präsentiert sich die Bauarena im zürcherischen Volketswil, die vor kurzem ihre Tore geöffnet hat. Die permanente Fachausstellung richtet sich an Bauherren, Architekten und Planer, an Private ebenso wie an Profis und hat bisher 60 Anbieter von dem Konzept überzeugen können. Für eine Jahresmiete von 200 Fr./m<sup>2</sup> können sich die Firmen mit ihren Leistungen präsentieren. Auf derzeit gut 17 000 m<sup>2</sup> sind an kleinen und grösseren Ständen, einige davon sind permanent mit Beratungspersonal besetzt, mehr als 1000 Produkte im mittleren und höheren Preissegment zu sehen.

## Alles an einem Ort

Die Idee, alles rund ums Bauen unter einem Dach zu vereinen, kam vor einigen Jahren bei einer grossen Generalunternehmung auf. Thomas Stauber von der Allreal GU, welche die Bauarena initiiert, entwickelt und reali-

siert hat, erinnert sich: «Allreal hat in den vergangenen 10 Jahren über 7000 neue Wohnungen erstellt, davon gegen 3000 Einheiten im Stockwerkeigentum. Die Betreuung der Käufer bei der Bemusterung war sehr aufwendig, weil wir so viele verschiedene Hersteller und Ausstellungsorte besuchen mussten. Am Schluss wussten wir gar nicht mehr, was man wo ausgewählt hatte.»

Zusammen mit den Architekten von Nüesch & Partner entstand für 70 Mio. Fr. mitten im Gewerbegebiet von Volketswil der riesige, auf fünf Stockwerke verteilte Showroom. «Kaufen und mit-

nehmen kann man bei uns nichts», sagt Center-Leiter Walter Schaefer und grenzt damit das Konzept ab von den Bau- und Hobby-Märkten und Möbelhäusern, von denen einige gleich in der unmittelbaren Nachbarschaft zu finden sind. In ihnen gibt es alles, nur bei der Beratung kommen Kunden manchmal zu kurz (siehe Kasten).

Im Vordergrund stehen für Schaefer die gebündelte Information über das grosse Angebot, der Vergleich von Produkten und die Beratung: «Wir verstehen uns als Kompetenzzentrum für das Thema Bauen.» **Das Konzept ist nicht**

neu. Seit über 70 Jahren vereint die Schweizer Baumuster-Centrale in Zürich Materialien und Bauteile an einem Ort, wo sich Architekten und Auftraggeber informieren können. Anders als bei der Bauarena steht bei der vom Bund Schweizer Architekten (BSA) gegründeten Baumuster-Centrale das «neue Bauen» im Vordergrund.

«Unsere Zielgruppe sind die Kreativen, Architekten, Planer und Fachleute», sagt Werner Rüeegg. Ihnen will die Einrichtung in der Zürcher Innenstadt Baumaterialien zum «Be-greifen» nahebringen. Zum Angebot der Cen-

trale gehören neben Fachveranstaltungen und Ausstellungen eine umfassende Materialbibliothek und ein Katalog von verfügbaren Produkten, die im Bau Verwendung finden. Dieser geht weit über das in Volketswil Gezeigte hinaus.

## Suche nach dem Garagentor

In der Bauarena freuen sich derweil die Hersteller und Händler über die zunehmende Laufkundschaft. Viele private Hauseigentümer haben den Ideen-Markt für sich entdeckt und kommen, um sich Inspiration für ihr bestehendes oder künftiges Eigenheim zu holen. «Auf der Suche nach einem neuen Garagentor kommen sie dann auch bei uns vorbei», freut sich Peter Bieri, der die Sanitärausstellung von Richner leitet.

Noch ist die Bauarena nicht voll vermietet. Bei unserem Rundgang begegnen wir einem Firmenvertreter, der sich für eine Ausstellungsplatz interessiert. «Beeilen Sie sich», rät Walter Schaefer als Vermieter. «Einzelne Themenbereiche sind bereits ausgebucht.»

Im Endausbau sollen dereinst 60 Mieter mit grösseren Flächen und über 100 kleine, unbediente Stände die Bauinteressenten locken. Schon jetzt bieten die Hersteller und die Bauarena-Leitung Veranstaltungen und Seminare an für Eigenheimbesitzer und solche, die es erst werden.

www.bauarena.ch, www.baumuster.ch



## Do-it-yourself- und Baumärkte

### Fundgrube für Heim- und Handwerker

Selber Hand anlegen, statt sich teure Handwerker ins Haus zu holen – von diesem Trend profitiert die wachsende Zahl von Baumärkten mit ihren meist grossflächigen Filialen. Die auf dem Konzept des Abhol-Discounts basierenden Märkte bieten ein breites Sortiment an Werkzeugen und Baumaterialien an, von Schrauben bis zum Badzimmer-Möbel.

Die sechs grössten Anbieter, die einen geschätzten Umsatz von knapp 2 Mrd. Fr. aufweisen, zählen rund 180 Filialen mit einer Verkaufsfläche von mehr als 1 Mio. m<sup>2</sup>. Die Töchter der beiden Gross-

#### Die grössten Anbieter in der Schweiz

Anbieter	Anzahl Filialen	Fläche in 1000 m <sup>2</sup>	Umsatz Mio. Fr.
Coop Bau + Hobby	68	282	711
Migros Do it + Garden	54	109	375
Jumbo Do it Deco Garden	40	152	559
Obi (Migros)	10	81	238
Hornbach	4	52	–*
Bauhaus	2	29	–*

\* Nicht verfügbar

Quelle: GfK Schweiz, Detailhandel Schweiz 2009

verteiler Coop und Migros sowie Jumbo haben bei der Zahl der Ableger die Nase vorn. Bedrängt werden sie durch neue Filialen der grossen deutschen Anbieter.

«Der Schweizer Bau-&Hobby-Markt ist durch einen starken Wettbewerbsdruck gekennzeichnet», analysiert das Marktforschungsinstitut GfK. Bedrängt werden die Märkte aber auch von den Kunden. An etlichen Standorten führt der Besucheransturm an umsatzstarken Samstagen zu Verkehrsproblemen. Die Parkplatzzahl ist darum bei neuen Baumärkten stets ein Politikum. (dst.)

## ZfZ - Zähne für Zukunft. Zukunft ist das, was Sie daraus machen.



- Nehmen Sie ihr Leben in die Hand und gestalten Sie ihre Zukunft
- Der Experte für Zahnimplantate und Zahnästhetik
- Einfach mit Vollnarkose in ein neues Leben
- Höchste Sicherheit: bis zu 12 Jahre Garantie auf Zahnersatz
- 365 Tage im Jahr für Sie da

Fachkliniken für Zahnheilkunde und Implantologie · www.zfz.de · info@zfz.de · + 49 (0) 49 52 / 95 15 40  
\*Vertragspartner in Zürich: Dr. med. dent. Detlef Haak-Rasche

Zürich\* · Stuttgart · München · Wiesbaden · Düsseldorf · Hamburg · Ostrhauderfehn · Zeist (bei Amsterdam)

The Leading  
Dental Clinics  
of the World®