

Bauwerk expandiert. Durch die Zusammenführung von Nybron und Bauwerk wird die neue Gruppe zum klaren Marktführer in Europa. Ein **Gespräch mit Heinrich Eppenberger**, Marketing-Leiter der Bauwerk Parkett AG



Foto Klaus Währing

Im Juli haben Sie durch die Presse über die Zusammenführung des schwedischen Parkett-Produzenten Nybron mit der Schweizer Hiag-Tochter Bauwerk informiert. In der neuen Dachholding Nybron Flooring International (NFI) ist Bauwerk nun jenes Unternehmen, das seine Aktivitäten auf den professionellen Bodenlegermarkt ausrichtet, während Kährs sich auf den Großhandel und Marty auf den Baucenter-Markt fokussiert. Was hat sich für Bauwerk in der neuen Konstellation grundsätzlich geändert?

In den wenigen Wochen seit des Zusammenschlusses haben natürlich viele Gespräche stattgefunden, um die Vorbereitungen am Markt voranzutreiben. Gegen außen hin ist bislang noch wenig ersichtlich, denn die Umstellungen und Anpassungen brauchen Zeit. Als ein wichtiger Bereich der NFI, die einen Umsatz von 800 Millionen SFr erzielt und einen Marktanteil in Europa von rund 20 % hält, sind wir herausgefordert, unsere Position am Markt weiter auszubauen. Diese Aufgabe packen wir mit einem guten Gefühl an, denn innerhalb der Gruppe verfügen wir über viele Stärken und Synergien, die für unsere Kunden positive Auswirkungen haben werden.

Wie sieht denn die Position von Bauwerk innerhalb der Nybron Flooring International aus?

Wir sind und bleiben der kompetente Partner für den Bodenleger und den Handel, der den Bodenleger betreut. Dabei konzentrieren wir uns auf die bestmögliche Erfüllung der Bedürfnisse des Handwerkers. Bauwerk wird dort, wo sie dies heute noch nicht kann, vor allem ihre Angebotspalette für den Hand-

werker komplettieren, und weiterhin ihre Kompetenz in der verklebten Parkettverlegung ausbauen. Unsere Kunden werden durch die starke Profilierung im Bereich der Rohparkette und der Zweischicht-Fertigparkette zum vollflächigen Verkleben und im besseren Angebot von Dreischichtparketten zur schwimmenden Verlegung profitieren.

Welche zusätzlichen Leistungen bietet Bauwerk dem Verleger?

Eines der wichtigsten Ziele sehen wir darin, unsere Kunden in Europa nicht nur mit einem Schweizer-Qualitäts-Produkt zu beliefern, sondern mit ihm zusammen auf dem Markt als Partner erfolgreich zu sein. Und dazu braucht es Leistungen, die den verlegenden Handwerker befähigen, eine professionelle Arbeit beim Bauherrn zu erbringen. Ein vollständiges Programm an Produkten mit hoher Passgenauigkeit, Unterstützung in allen technischen Belangen durch Schulung und Beratung, wenn nötig vor Ort. So beraten wir auch Architekten bei ihren Objekten, private und institutionelle Bauherren, und leisten hiermit einen wichtigen Beitrag im Vorverkauf. Im Weiteren unterstützen wir den Handwerker darin, seine Verkaufskompetenz zu erhöhen. Dies beinhaltet die Musterpräsentation im Schauroom ebenso wie das Verkaufen-Können, die Werbung und seinen Marktauftritt.

Was ist die Grundlage für den Erfolg von Bauwerk?

Nur wenn der Bodenleger am Markt ein gutes Image als Profi mit bestem Know-how hat, sind auch wir erfolgreich. Und unser Kunde wiederum kann nur dann erfolgreich sein, wenn er über einen leistungsfähigen Partner verfügt, der ihm eine große Auswahl an Qualitätsprodukten liefert und ihn in seiner ganzen Arbeit als Handwerker vollumfänglich unterstützt. Das ist Partnerschaft, die sich auf unseren gemeinsamen Kunden, den Bauherrn, positiv auswirkt. Wir lassen in unseren Bemühungen nicht nach, diese tagtäglich zu leben und unsere Leistungen zu verbessern, damit jeder Bauherr nachhaltig Freude am verlegten Bauwerk Parkett hat.

TOP NEWS

Architektur-Premiere: LimmatWest



Foto Gaston Wicky

Ein beeindruckendes Ergebnis: die Überbauung LimmatWest in Zürich

Mit der Idee, den Architekten attraktive Objekte mit einem sehr hohen Neuigkeitswert, quasi als Premiere zu zeigen, startete Bauwerk im November '99 mit einem ersten Objekt, der Überbauung LimmatWest in Zürich.

Unter dem Motto – Architekten informieren Architekten – schilderten die Herren Fischer und Christen (Kuhn Fischer Partner Architekten AG, Zürich) sowie Saitta (Hardturm Immobilien AG, Zürich) Geschichte, Philosophie und Herausforderungen des Projektes. Das Interesse war groß. Erwartet wurden 90 Personen, doch besuchten über 200 Teilnehmer die zwei Veranstaltungen. Herr Loderer, Redakteur des Architekturmagazins „Hochparterre“, unterhielt die Zuhörer mit pointierten Ansichten zur Städteplanung.

Im Anschluss an die Referate wurden die Teilnehmer durch die Überbauung geführt. Die Projekt-Architekten mussten zahlreiche Fragen beantworten.

Die Überbauung LimmatWest befindet sich im Zürcher Bezirk 5, bis vor einigen Jahren eine Hochburg unzähliger kleiner und großer Firmen, darunter Namen wie ABB, Schöller, Escher Wyss und andere. Die meisten Betriebe stellten in den letzten Jahren die Fabrikation ein. Die Idee, die Gegend wieder

mit Arbeits- und Wohnraum zu beleben, entstand 1988. Es dauerte über zehn Jahre, bis die ersten Mieter und Eigentümer in die Räumlichkeiten des ersten Bauloses einziehen konnten. Ein ständiger Prozess, der von Architekten und Bauherrschaft jahrelange Geduld und Ausdauer abverlangte, kam nach unzähligen Anpassungen und Optimierungen (Lärmdämmung, Nähe zur LimmatWest mit Insekten und Hochwassergefahr, Sonneneinstrahlung, Altlastensanierung des Bodens usw.) zum gelungenen Abschluss. Besonders erfreulich für uns waren natürlich auch die vielen Flächen von Bauwerk Parkett, die verlegt wurden.



Foto Gaston Wicky

Lebendiger Arbeits- und Wohnraum: LimmatWest

ERFOLGREICHE PARTNER

Wir können die ideale Lösung für Bauherrn bieten, nämlich ein wirklich komplettes Sortiment aus einer Hand. Heinrich Eppenberger, Marketing-Leiter von Bauwerk



SWISS QUALITY CONTROLLED

bauwerk

DIE SCHWEIZER PARKETTMACHER