

INTERVIEW

Aussergewöhnlich. Ästhetisch. Prägnant. Die Bauten des Architekturbüros HZDS fallen auf. Warum es sich für Unternehmen lohnt, in repräsentative Firmengebäude zu investieren, erläutert Architekt Heinz Zimmermann im Gespräch mit Hans Kohler und Heinz Brunner.

«Das Gebäude als Visitenkarte»

INTERVIEW: INÈS DE BOEL

Mir ist die Gesamtästhetik des Fittingslagers der HANS KOHLER AG aufgefallen. Was gefällt Ihnen an «Ihrem» Gebäude?

Hans Kohler: Es ist einmalig. Es widerspiegelt unsere Produkte, und das war unser Ziel. Lagerhallen gibt es überall, aber unsere sollten auch ästhetisch sein. Das Gebäude ist bekannt. Es fällt auf, und es gefällt den Menschen.

Welche Vorgaben mussten Sie für den Bau des Hochregallagers zwingend erfüllen?

Heinz Zimmermann: Für das automatische Hochregal- und Kleinteillager steht die Funktionalität an erster Stelle. Die HANS KOHLER AG hat eine ganz klare Strategie: Jede noch so grosse und kleine Bestellung ist innerhalb von 24 Stunden fertig verpackt auf der Rampe. Bei einem Sortiment von 22 000 Artikeln sowie der Vielzahl an Kunden ist das eine grosse Herausforderung. Die logistischen Abläufe müssen perfekt funktionieren. Sie müssen jederzeit die Kapazitäten ausbauen und erweitern können.

Welche Funktion hat der Turm?

Heinz Zimmermann: Einerseits brauchten wir auf dem schmalen Grundstück noch Platz für Büros und Nebenräume. Andererseits wollte ich ein Gleichgewicht zur Lagerhalle schaffen. Mit dem seitlich angegliederten Turm konnten wir beides realisieren.



Hans Kohler
CEO und VR Hans Kohler AG



Heinz Zimmermann
Architekt HZDS



Heinz Brunner
Leiter Profitcenter HGC

Welchen Mehrwert bietet ein solch repräsentativer Bau?

Heinz Zimmermann: Das Repräsentative des Gebäudes zu zeigen war der Wunsch des Bauherrn. Man wollte einen klaren Auftritt, der dem Unternehmen hilft, seine Produkte zu präsentieren. Mit der aussergewöhnlichen Fassade ist es uns gelungen, die Vielseitigkeit und Schönheit von Edelstahl zu zeigen.

Wie waren die Reaktionen der Mitarbeitenden und Kunden auf das Gebäude?

Hans Kohler: Die Kunden finden das Gebäude toll, und die Mitarbeitenden schätzen die schöne Arbeitsumgebung. Mir war es ein grosses Anliegen, das Tageslicht optimal zu nutzen und den Mitarbeitenden nicht die schöne Aussicht auf die Limmat vorzuenthalten. Dies ist mit grossen Fensterflächen, wie sie sonst in Lagerhallen leider weniger üblich sind, gelungen. Was mich persönlich sehr gefreut

hat, waren die spontanen Besuche von Passanten, kurz nachdem der Bau fertig war. Sie wollten ihrer Freude am schönen Gebäude Ausdruck verleihen und nachsehen, wer hier gebaut hat.

HZDS schafft Gewerbebauten mit hohem architektonischem und ästhetischem Anspruch und verwirklicht damit neue Arbeitsorte. Brauchen wir mehr Gewerbebauten dieser Art?

Heinz Zimmermann: Ganz klar ja. Das ist eine städtebauliche Verantwortung der Behörden, aber auch der Auftraggeber und der Architekten. Eine qualifizierte Fachkraft geht heute dorthin, wo das beste Arbeitsumfeld ist. Wer die Wahl hat, entscheidet sich für eine Firma, die in eine einladende, funktionierende Arbeitsumgebung investiert. Das ist für die Rekrutierung ein wichtiges Argument. Ein schönes Gebäude ist eine Visitenkarte für ein Unternehmen.



Kommissionierhalle und Büroturm sind mit CNS Blechen verkleidet,...



...um auf die Tätigkeiten der Bauherrschaft hinzuweisen.



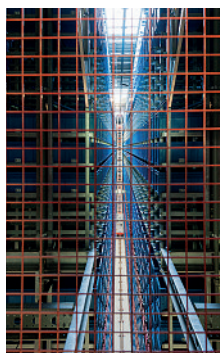
Sonnenspiegelungen verleihen der Fassade tolle optische Effekte.

Was haben Sie beide aus dem Projekt für sich persönlich mitgenommen?

Hans Kohler: Etwas Schönes zu bauen muss nicht teurer sein. Und selbst wenn man als Bauherr etwas mehr investiert, zahlt sich dies langfristig aus. Wir haben zufriedene Mitarbeitende und Kunden. Für uns ist die Bauaufgabe erfüllt. Wir konnten ein lokales Wahrzeichen erschaffen.

Heinz Zimmermann: Niemand bestellt bei uns ein schönes Gebäude. Alle kommen mit einem funktionellen Anliegen zu uns. Unsere Aufgabe als Architekten und Generalplaner besteht darin, die Kundenbedürfnisse abzudecken und gleichzeitig innerhalb des Budgets ein ästhetisch anspruchsvolles Gebäude zu realisieren.

Herr Brunner, wir stehen in der «schönsten Baumaterial-Arena der Schweiz», wie HG COMMERCIALE rühmt. Welche Anforderungen wurden an die Arena gestellt?



Innen ist das Fittinglager hochfunktionell,...



Heinz Brunner: Unsere Ansprüche betrafen vor allem das Äussere der «Arena». Hier an der Überlandstrasse lagern wir in erster Linie Materialien im dekorativen Bereich. Deshalb sollte dieses Objekt einen anderen Stellenwert haben – nicht kostenmässig, sondern optisch. HGC wollte keine konventionelle Stahlhalle, sondern ein Gebäude, das die Aufmerksamkeit auf sich zieht. Das Ergebnis hat



...aussern zeigt es sich bunt und verspielt.

«Passanten sprechen uns auf das Gebäude an»



«Wir wollten keine konventionelle Stahlhalle»

die gewünschte Wirkung: Das Gebäude ist dominant, es fällt auf.

Passt ein solch auffälliger Bau hierher?

Heinz Brunner: Die Region Limmattal entwickelt sich überaus stark und wird an Bedeutung gewinnen. Wir wollten uns hier ganz bewusst in Szene setzen. Damit eine Firma glaubwürdig ist und positiv wahrgenommen wird, braucht es Konstanz, gerade im Auftritt. HGC haftet etwas Bodenständiges an. Wir setzen dem regionale Zeichen entgegen wie hier in Unterengstringen. Innen mögen die Gebäude immer noch gleich aussehen, aber von aussen werden wir heute ganz anders wahrgenommen.

Was versprechen Sie sich von einem solch prägnanten Bau?

Heinz Brunner: HGC ist zwar in der Welt der Architektur bekannt, aber darüber hinaus kennt man uns noch zu wenig. Der Bau hat die Aufgabe, dies zu ändern. Mit Erfolg. Menschen, die hier im Limmattal vorbeifahren, fragen sich, welche Firma hier ihren Sitz hat, was in diesem Gebäude ist. Und das ist genau das, was wir wollten: Dass man über uns spricht.

Welche Botschaft soll das Gebäude vermitteln?

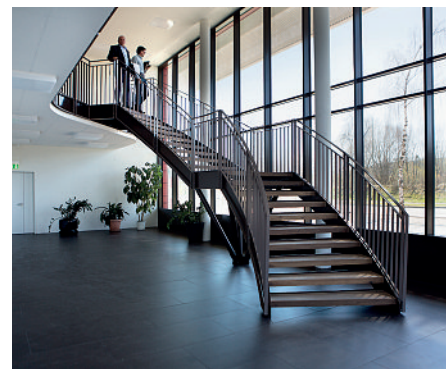
Heinz Zimmermann: Schon das Äusserere versinnbildlicht: Wir sind mehr als ein Materiallager. Hier wird auch beraten, geschult und präsentiert. Damit zeigt HGC, dass sie über Kompetenzen in Bereichen verfügen, die weit über den Handel hinausgehen.



Das weit auskragende Dach der Lager- und Logistikhalle schützt die seitlichen Umschlagplätze.



Schöne Arbeitsumgebung: Oberlichter und ...



...grosse Fenster sorgen für viel Tageslicht.



Rote Holzplatten verleihen dem Bau Präsenz.



Nachts leuchtet die Halle.

Der Bau steht, nach rund fünf Jahren Vorlaufzeit. Wie lautet Ihr Fazit?

Heinz Brunner: Das Konzept passt. Der Mix für Kunden und Lieferanten stimmt. Büro und Logistik treffen sich im selben Gebäude, die Wege sind kurz. Das ist für uns entscheidend. In unserem Business sind Menschen die Drehscheiben. Keramikmuster lassen sich nicht übers Internet verkaufen.

Heinz Zimmermann: Unser Ziel war es etwas Markantes zu schaffen, etwas Zeitloses. Aber wie erschaffe ich etwas, das auch in 20 Jahren noch ganz selbstverständlich hier stehen kann, das auch dann noch passt? Der Bau muss eigenständig sein – nicht modisch. Das ist uns gelungen.

www.hzds.ch