

PROJEKT NEWS

AUSGABE 1 | 2010

stokar projekt support
partner



DIE SATURNMÄRKTE

Letzten Herbst wurde zusammen mit dem Stücki Shopping Basel der erste Saturnmarkt in der Schweiz eröffnet. Am 22. April 2010 erfolgte bereits die nächste Eröffnung eines Marktes in Volketswil und am 29. April 2010 eine weitere im Shoppi Schönbühl. Mit den Saturn- und Mediamärkten betreibt die Media Saturn Management AG eine konsequente Zwei-Vertriebslinien-Strategie. Wie im Heimmarkt Deutschland wird Saturn neben Mediamarkt in der ganzen Schweiz vertreten sein.

Bevorzugte Standorte sind Einkaufszentren an Toplagen in der Innerstadt oder als Stand-alone in gut erschlossenen Verkaufszonen. Stokar+Partner darf dabei seit 2001 die Bauherrschaft von der Bauprojektplanung bis zur Inbetriebnahme mit Ihrem Fachwissen im Bereich technische Koordination begleiten.

Ein bedeutender Faktor ist der Stromverbrauch eines Marktes, bzw. der vorbildliche Umgang mit der Energie. In einem repräsentativen Markt sollen einerseits die Elektrogeräte im besten Licht präsentiert und durch die Kunden ausgetestet werden können. Andererseits soll aus ökologischen und ökonomischen Gründen der Stromverbrauch möglichst niedrig gehalten werden. Deshalb setzen die Mitarbeiter nach Ladenschluss, sobald der letzte Kunde den Markt verlassen hat, eine automatische Steuerung in Gang: Die Rolltore werden heruntergefahren und gleichzeitig werden die Medien (Ausstellungsgeräte wie Fernseher, Hi-fi-Anlagen, Computer, etc.) ausgeschaltet, die Beleuchtung wird auf 1/3 aller Leuchten reduziert. Dies ist ausreichend für die Schlussarbeiten der Verkäufer, bzw. für das Reinigen des Ladens. Ebenfalls wird automatisch die Lüftung abgestellt.

Am Morgen verfügt das Verkaufspersonal bis 15 Minuten vor Ladenöffnung ebenfalls nur über 1/3 der Beleuchtung. Dann setzt die Lüftung ein, welche je nach Jahreszeit entweder über Umluft aufheizt oder im Kühlfall mit 100% Aussenluft betrieben wird. Erst wenn das Rolltor geöffnet wird schalten die Medien wieder ein und die Beleuchtung geht auf volle Stärke. Die Steuerung über die Betätigung des Rolltors bietet sich an, da sich

ECKDATEN SATURN STÜCKI

Projektverantwortlicher: Marcel Rietschi

Beginn Mieterausbau	01.03.2009
Eröffnung	24.09.2009
Verkaufsflächen	5'800 m ²
Büroflächen	376 m ²
Arbeitsplätze	54 Vollzeit- und 31 Teilzeitstellen
Verkaufsartikel	über 60'000 Stk.

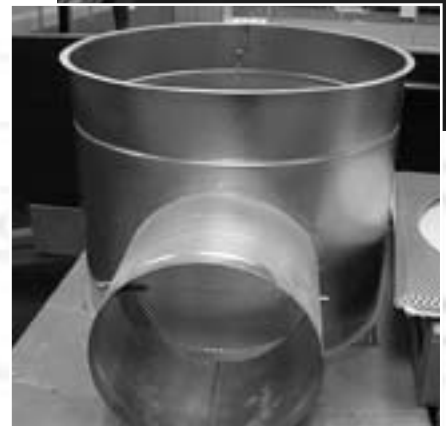
ECKDATEN SATURN VOLKETSWIL

Beginn Mieterausbau	27.11.2009
Eröffnung	22.04.2010
Verkaufsflächen	2'748 m ²
Büroflächen	275 m ²
Arbeitsplätze	ca. 60 Mitarbeiter

Bevorzugte Standorte sind Einkaufszentren an Toplagen in der Innenstadt oder als Stand-alone in gut erschlossenen Verkaufszonen. Stokar+Partner darf dabei seit 2001 die Bauherrschaft von der Bauprojektplanung bis zur Inbetriebnahme mit Ihrem Fachwissen im Bereich technische Koordination begleiten.

Ein bedeutender Faktor ist der Stromverbrauch eines Marktes, bzw. der vorbildliche Umgang mit der Energie. In einem repräsentativen Markt sollen einerseits die Elektrogeräte im besten Licht präsentiert und durch die Kunden ausgetestet werden können. Andererseits soll aus ökologischen und ökonomischen Gründen der Stromverbrauch möglichst niedrig gehalten werden. Deshalb setzen die Mitarbeiter nach Ladenschluss, sobald der letzte Kunde den Markt verlassen hat, eine automatische Steuerung in Gang: Die Rolltore werden heruntergefahren und gleichzeitig werden die Medien (Ausstellungsgeräte wie Fernseher, Hi-fi-Anlagen, Computer, etc.) ausgeschaltet, die Beleuchtung wird auf 1/3 aller Leuchten reduziert. Dies ist ausreichend für die Schlussarbeiten der Verkäufer, bzw. für das Reinigen des Ladens. Ebenfalls wird automatisch die Lüftung abgestellt.

Am Morgen verfügt das Verkaufspersonal bis 15 Minuten vor Ladenöffnung ebenfalls nur über 1/3 der Beleuchtung. Dann setzt die Lüftung ein, welche je nach Jahreszeit entweder über Umluft aufheizt oder im Kühlfall mit 100% Aussenluft betrieben wird. Erst



INTERVIEW MIT VALENTIN KAPPENTHULER, MEDIA SATURN SWITZERLAND

WIESO EXPANDIERT SATURN IN DIE SCHWEIZ?

Saturn ist ein wachsendes, internationales Unternehmen mit hohen Ansprüchen an sich selbst. In jedem Land, in welchem Saturn aktiv ist, will das Unternehmen die Nummer eins sein. Das Erfolgsrezept dafür ist seit Jahrzehnten unverändert: Besser sein als der Wettbewerb. Das heisst bei Saturn: Ein breites Sortiment innovativer Produkte zu attraktiven Preisen, verbunden mit umfangreichen Serviceleistungen und einer Beratungsqualität, die in der Branche Massstäbe setzt. Schon lange ist Saturn nicht mehr nur in Deutschland aktiv. Mehr als ein Drittel aller Standorte liegt heute im Ausland, ein hoher Anteil des Umsatzes wird in zehn europäischen Ländern erwirtschaftet.

WIE WÄHLT SATURN DIE IN FRAGE KOMMENDEN STANDORTE AUS?

Die Standorte werden geprüft durch eine Standortanalyse und verschiedene Potentialberechnungen. Die Standorte sollten möglichst im Stadtzentrum sein, oder es sollten etablierte und sehr gut laufende Einkaufszentren sein.

WELCHE AUFGABEN UMFASST IHR AUFTRAG BEI DEN SATURNMÄRKTEN?

Als Bereichsleiter der Abteilung Bau/Expansion/Einrichtung für Media Markt und Saturn sind meine Aufgaben die Standort-Evaluation, die Standort-Entwicklung bis hin zum Ausbau der von uns übernommenen Mietflächen.

WELCHES SIND DIE SPEZIELLEN ANFORDERUNGEN, WELCHE SIE BEIM BAU VON SATURNMÄRKTEN JEWEILS BERÜCKSICHTIGEN MÜSSEN?

Wir achten vor allem auf eine gute Evaluation, hervorragende Eins-A Lagen, sowie die Abstimmung der Projekte mit den Entscheidungen des Vertriebs für einen bestmöglichen Ausbau und Auftritt.



WAS WAREN DIE HERAUSFORDERUNGEN IM STÜCKI UND IN VOLKETSWIL?

Bei beiden Zentren die kurze Bauzeit. Im Stücki waren es Schwierigkeit bei der Anlieferung und die generelle Markteinführung in die Schweiz zu lancieren.

WIE FUNKTIONIERTE DIE ZUSAMMENARBEIT MIT SCHWEIZER PARTNERN WIE STOKAR+PARTNER?

Die Zusammenarbeit mit CH-Partnern ist hervorragend, da wir ja bereits sehr gute Erfahrung bei der Einführung der Media Märkte gemacht haben. Wenn immer möglich möchten wir auch für die Saturn-Läden unsere bewährten Partner einsetzen. Zu erwähnen ist die gute Zusammenarbeit mit Herrn Marcel Rietschi von Stokar und Partner für die Koordination.

BEIM BAU VON SHOPPING-ZENTREN SIND SEHR VIELE PARTEIEN INVOLVIERT. FÜHRT DIE NÖTIGE ABSPRACHE UND KOORDINATION MIT DEN VERSCHIEDENEN PARTEIEN ZU UNGELIEBTEN ZUGESTÄNDNISSEN?

Nein, wir koordinieren bereits vor der Mietvertragsunterzeichnung unseren Bau- und Ausbaubeschrieb mit der Centerleitung (oder unserem Mietvertragspartner).

WO SEHEN SIE DIE SPEZIFISCHEN VORTEILE EINES SATURNMARKTES IN EINEM GROSSEN SHOPPING-ZENTRUMS GEGENÜBER EINEM LADEN IN DER INNENSTADT?

Die Vorteile bei einem Einkaufszentrum sind nur die besseren Parkmöglichkeiten. In der City ist es schwieriger zu parken, da dort die Anzahl der Parkplätze oft sehr begrenzt ist. Der Besuch bei Saturn ist immer ein Erlebnis für die Kunden. Die attraktiv gestalteten Märkte bieten sowohl in Zentren wie auch in der Innenstadt im Schnitt 45.000 Artikel an.

Die neuen Märkte in Volketswil und Schönbühl wurden Ende April eröffnet, Anfang September folgt dann noch der Saturn in Winterthur, Kesselhaus.



Valentin Kappenthuler
Division Manager
Expansion / Construction / Contents
Media Saturn Switzerland



AUSBLICK

Das Gebäude „Delphin“ ist Teil der Blockrandbebauung „Grünenhof“ der UBS AG an der Ecke Talacker/St. Peterstrasse in Zürich. Es wurde 1912/1913 erstellt und in den 70er Jahren stark verändert. Dabei gingen wesentliche Teile der historisch wertvollen Bau-substanz verloren. Der TU-Wettbewerb zeigte, dass es möglich und vorteilhaft war, dieses Gebäude rückzubauen und durch ein neues zu ersetzen, das den heutigen Anforderungen bezüglich Nutzung und Energieverbrauch entspricht und sich gut ins Stadtbild eingliedert. Im nächsten Newsletter berichten wir wie es dazu kam und was daraus geworden ist.

PERSONELLES: THOMAS GRÜTZMACHER

Nach einer Ausbildung zum Bauzeichner und einigen Jahren Berufserfahrung in einem Architekturbüro absolvierte Thomas Grützmacher ein Studium an der Fachhochschule Heidelberg in der Fachrichtung Architektur. Anschliessend an den erfolgreichen Abschluss des Studiums arbeitete er 2 Jahre im Architekturbüro Eggenschwiler-Gerster Architekten in Laufen, bevor er sich 2003 entschloss in Steinen, Deutschland, sein eigenes Architekturbüro zu eröffnen. 2008 suchte Thomas Grützmacher nach vielen erfolgreich abgeschlossenen Projekten nach neuen beruflichen Herausforderungen, welche ihn – nach einer Tätigkeit als Projektleiter in Spanien – 2009 zu Stokar+Partner führten.

Thomas Grützmacher arbeitet derzeit hauptsächlich an den Projekten „Sanierung Schul-anlage Bachmatten“ sowie „Wettbewerb Sporthallen Gymnasium Liestal“.



Thomas Grützmacher

IMPRESSUM

Der Newsletter erscheint zweimal jährlich.

Herausgeber: Stokar+Partner AG

Texte, Redaktion und Layout:
ruweba kommunikation ag

Fotos: Stokar+Partner AG

Kontakt:

Stokar+Partner AG

Pfeffingerstrasse 41, 4053 Basel

Tel. 061 366 96 00, Fax 061 366 96 01

Email: support@stokar-partner.ch

Besuchen Sie unsere Homepage

www.stokar-partner.ch