



Fotos: Show Motion

Herzog Bau beauftragte Show Motion mit der Planung und Realisierung einer 400 Quadratmeter großen neuen Ausstellung in Erlangen.

Die Kunst der Ausstellung

Auf die Planung und Realisierung von Ausstellungsräumen für Bauelemente und Bodenbeläge ist Show Motion spezialisiert. Von der Idee über die Planung und individuelle Fertigung bis hin zur Montage übernimmt das Unternehmen, das in Deutschland von Mattia Sola geführt wird.

Show Motion ist im Jahr 2013 als Zusammenschluss von Spezialisten mit tiefgreifender Expertise in der designorientierten Fachplanung und im Ladenbau für den Baustoffhandel entstanden. Heute ist die Gruppe in ganz Europa aktiv. In Deutschland, Italien und Tschechien ist sie direkt vor Ort vertreten. Die Produktion und die eigene Ausstellung liegen bei Modena in Norditalien. Zwei weitere Gesellschaften sind in Berlin und Prag zu finden. Mit dieser Aufstellung

können die Kunden in der D/A/CH-Region bedarfsgerecht bedient werden. Fachhändler und Hersteller sollen von der fachspezifischen Planungsdienstleistungen profitieren. Design und Funktionalität stehen dabei stets an erster Stelle. Die individuellen Ausstellungssysteme von Show Motion werden nach eigenem Bekunden nicht nur in Großprojekten eingesetzt, sondern sind auch eine ansprechende Ergänzung von bestehenden Ausstellungen.

Bei dem Unternehmen Herzog Bau aus Erlangen liegt der Fokus auf der Bausanierung für Privatkunden. Vom barrierefreien Umbau, über neue Böden und dem Austausch von Fenstern, bis hin zur schlüsselfertigen Komplettanierung erhalten Bauherren alles aus einer Hand.

In dem neuen Showroom musste ein Raum geschaffen werden, um Kundenideen zu erörtern, über Lösungsvorschläge zu beraten und ein breites Sortiment an Bauelementen



Das Produkt-Portfolio der Herzog Bau ist breit gefächert. Es sei daher wichtig gewesen, die Produktbereiche klar abzugrenzen.



Unverzichtbar seien platzsparende Ausstellungssysteme geworden. Sie wurden benötigt, um die große Auswahl an Innentüren (insgesamt 20 Exponate) unterzubringen.

wie Türen, Fenster und Böden von Premiumherstellern zu präsentieren.

Der Geschäftsführer Oliver Herzog beauftragte Show Motion mit der Planung und Realisierung einer 400 Quadratmetern neuen Ausstellung, die im 1. Quartal 2020 fertiggestellt wurde. Bereits Ende 2018, in der Phase der Immobiliensuche, kam es zu einem ersten Austausch. In dieser Zeit suchte die Herzog Bau GmbH einen kompetenten Partner für die Planung der neuen Räumlichkeiten. Mit Blick auf die Fachkompetenz, Tarife und Referenzen konnte sich Show Motion gegen die Mitbewerber durchsetzen und den Planungsauftrag für sich gewinnen.

Individuelle Ausstellungssysteme

Auf Grundlage akkurater Bedarfslisten hinsichtlich der Bemusterung, sei das erste Ausstellungskonzept erarbeitet worden. Es habe ein reger telefonischer Austausch stattgefunden, um Vorstellungen und Wünsche zu erfassen. Anschließend wurde das Konzept in Abstimmung mit dem Auftraggeber in zwei Durchgängen ausgefeilt. Mit Rücksicht auf die Kundenvorgaben wurde die Grundlinie gebildet. Das Ziel: Die Produktbereiche sichtbar machen, die Räumlichkeiten luftig gestalten und einen Wow-Effekt erzeugen. Außerdem mussten eine Vielzahl an Innentüren und Bodenbelägen durch individuelle Ausstellungssysteme stillvoll präsentiert werden.

Das Projekt erlitt eine zeitliche Verzögerung, da die ausgesuchte Immobilie wegen einem bürokratischen Hindernis seitens des Bauamts aufgegeben werden musste. Das

erarbeitete Planungskonzept musste an neue Räumlichkeiten angepasst werden. Die Herausforderungen waren hierbei, neun tragende Pfosten durch die Möbeleinrichtung verschwinden lassen, Platz für zuvor nicht vorgesehene Büros finden und dem hohen Zeitdruck standhalten.

Die Ausführungsplanung musste neu gestaltet werden. Zum einen wurde eine Anpassung der Lösungen benötigt, um das vorgegebene Budget einzuhalten. Zum anderen mussten bei der Konstruktion von Möbeln und Ausstellungssystemen die engen Durchgänge zum Raum berücksichtigt werden. Zudem galt es, die Montage durch externe Monteure zu planen.

Es war ausdrücklicher Kundenwunsch, eigene Monteure zu stellen, um die Installation unter der Aufsicht und Bauleitung von Show Motion vor Ort vornehmen zu können. Gewöhnlich werden die Ausstellungsräume schlüsselfertig übergeben. Montage und Einrichtung der Ausstellungssysteme wird durch Show Motion übernommen. Die Flexibilität in der Gestaltung der Zusammenarbeit werde besonders von kleinen und mittelständischen Unternehmen sehr geschätzt.

Persönliche Beratung fand laut Geschäftsführer Mattia Sola während aller Etappen des Projektes statt und betraf alle kritischen Entscheidungen hinsichtlich der Gestaltung des Showrooms. Auch befasste sich Show Motion mit Problemen, die außerhalb des eigenen Leistungsumfangs lagen: Die Gestaltung der Bodenbeläge des Showrooms, die Abstimmung der Farben von Flächen und

Volumen, die genaue Gestaltung von bauseitigen Trennwänden aus Trockenbau, die Erneuerung der Zwischendecke sowie Gestaltungshinweise zum Thema Beleuchtung. Das Produktportfolio der Herzog Bau ist breit gefächert. Es sei daher wichtig gewesen, die Produktbereiche klar abzugrenzen. Die Fachplanung wurde nach dem Prinzip ausgelegt, die Produkte „vom Äußeren ins Innere des Gebäudes“ auszustellen. Zuerst die Bauelemente, danach Innentüren, Treppen und Aufzüge, am Schluss die Bodenbeläge. Dieses Anordnungsprinzip verschafft Klarheit. Es war allerdings nicht möglich, sich strikt an dieses Prinzip zu halten. Die Dämmungsmuster mussten in einer abgelegenen Ecke der Ausstellung platziert werden. Auf diese Weise wurden Kundenvorgaben und stilistische Raumgestaltungsprinzipien vereint - so wie es die Aufgabe eines professionellen Fachplaners ist.

Platzsparende Präsentation der Innentüren

Wenn ein Endkunde beziehungsweise Bauherr die Ausstellung betritt, erreicht er zunächst den Empfangsbereich, mit unmittelbarer Sicht auf die Empfangstheke und den dort stationierten Mitarbeiter. Angrenzend zum Empfangsbereich befindet sich die Präsentation von Haustüren und Fenstern. Aufgrund des vielfältigen Angebots von Herzog Bau wurde die Präsentation der Bauelemente auf das Nötigste reduziert. Platzsparende Ausstellungssysteme sind für Showrooms mit alleinigem Schwerpunkt in Bauelementen und Sonnenschutz ein wichtiges

Tool. In diesem Projekt wurden hingegen ausschließlich sogenannte Eye-Catcher-Exponate ausgestellt. Entsprechend gab es ausreichend Ausstellungsfläche für die Ausstellung von Haustüren und Fenstern in Y-förmigen Strukturen. Darin wurden auch Regale eingebaut, um Prospekte und Broschüre einzubetten.

Unverzichtbar seien platzsparende Ausstellungs-systeme geworden. Sie wurden benötigt, um die große Auswahl an Innentüren

(insgesamt 20 Exponate) unterzubringen. Die Schiebesysteme wurden für das Ausstellen von Innentüren mit 860 x 2110 Millimeter-Blatt und Umfassungszargen konzipiert. Die Innentüren wurden komplett mit beiden Türdrückern ausgestellt. Das Türblatt kann geöffnet werden, um das Käuferlebnis der Endverbraucher zu optimieren. Ergänzend wurden weitere 20 Türdrücker an Holztafeln in beleuchteten Nischen präsentiert.

Neben der Ausstellung von ganzen Bauelementen, sind Fensterecken eine gängige Möglichkeit, um den Endkunden die technischen Eigenschaften näherzubringen. Während in den meisten Ausstellungen diese Ausschnitte einzeln herumliegen, wurden sie im Regal „Ecker“ eingeordnet und mit integrierter LED-Beleuchtung betont. ■

Vier Fragen an...

...Oliver Herzog, Geschäftsführer der Herzog Bau GmbH:



Wie sind Sie auf Show Motion aufmerksam geworden?

Oliver Herzog: Wir haben speziell nach Experten im Ausstellungsdesign gesucht. Neben Show Motion, welche wir im Internet gefunden haben, hatten wir auch zwei alternative Angebote, von mir bekannten, international tätigen Innenarchitekten. Unsere Entscheidung für Show Motion basiert auf den vorgestellten innovativen Systemen und der unvoreingenommenen, offenen Vorgehensweise.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Service von Show Motion?

Bei Projekten mit individuellen Lösungen kommt es immer zu unvorhergesehenen

Situationen. Show Motion hat durch absolute Transparenz und dem Willen, Probleme ordentlich zu lösen gegläntzt. Aus meiner Erfahrung im Projektgeschäft muss ich sagen, dass dies keine Selbstverständlichkeit ist. Verantwortlichkeiten wurden wahrgenommen, Probleme im Team schnell gelöst.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis?

Ich bin der Meinung, dass sich unsere Ausstellung sehr positiv von anderen, ähnlichen Unternehmen abhebt. Die Resonanz unserer Kunden, wie auch von Zulieferern bestätigt diesen Eindruck. Wir möchten unseren Kunden durch unsere Ausstellung die am Markt verfügbaren

Lösungen näherbringen. Die Ausstellung agiert in unserem Geschäftsmodell zum Spezifizieren der gesamten Innenausbauten, welche wir in unseren Projekten entsprechend umsetzen.

Wir sind kein Händler, sondern ein Generalbauunternehmer mit Spezialisierung auf Bausanierungsprojekte. Dies bedeutet, dass wir nur Produkte verkaufen, um diese auch selbst (mit eigenen Mitarbeitern und Nachunternehmern) zu verbauen. Unser eigenes Team besteht derzeit aus acht Mitarbeitern, wobei nur vier Handwerksleistungen ausführen. Zusammen mit den für uns tätigen Nachunternehmern kommen wir auf eine Gesamtstärke von etwa 30 Handwerkern.

Mit welchen Herstellern/Marken arbeiten Sie zusammen?

Wir haben unsere Partner (Zulieferer) sorgsam ausgewählt und sind stolz mit den Besten auf ihren Gebieten zusammenarbeiten zu dürfen. Die Liste unserer Partner, die wir auch in der Ausstellung führen, umfasst zu den Themen Barrierefreiheit: Alumat, Garaventa, Lehmann Rampen, zu Böden und Teppiche: Admonter, Kährs, Wineo, Forbo, Girloon, Infloor, Lano, zu Dämmsystemen: Linzmeier, best wood Schneider, zu Fenster und Haustüren: Distner, zu Innentüren: Lebo, zu Türbeschlägen: Karcher, zu Sicherheitsfenstern und Treppen: Leopold Feuerstein, zu Naturstein: Bateig und Fliesen: Keramundo.