

Verkauf während des Baus

Exaktes Zeitfenster.

Eine nicht ganz alltägliche Herausforderung stellte das Gartencenter Höppener in Baesweiler an das Gewächshausbauunternehmen Siedenburger aus Rahden: Während des Neubaus überdachter Verkaufsf lächen im Außenbereich sollte auch während der Bauphase der Verkauf im Gartencenter durchgängig weiterlaufen – und das im Frühjahr.

Von Xenia Löwen

Somit konnten die Bautätigkeiten immer nur zu bestimmten Zeiten und dann in fest definierten Bereichen stattfinden. Absolute Termintreue war für dieses Vorhaben deshalb Voraussetzung. Zeitweise wurden sogar Zaunelemente am Parkplatz geöffnet, um einen zusätzlichen Eingang in die freien Verkaufsf lächen zu schaffen. Parallel gestaltete das Unternehmen 30 Parkplätze vor dem Haupteingang als Präsentationsfläche, um das große Sortiment der Stauden und Erden kundenfreundlich anzubieten. Noch während letzte Segmente der neuen Freiflächen-Überdachung verglast wurden, bestückte Höppener die vorderen Abschnitte mit Pflanzen und startete den Verkauf. Trotz dieser hohen baulichen Anforderungen wurde das neue Gewächshaus nach nur drei Wochen Bauzeit

übergeben. „Von baubedingten Einbußen können wir nicht sprechen“, lobt Ruth Höppener.

Mehr Platz für den Kunden

Aus einer Baumschule heraus entwickelte sich das Familienunternehmen in den 80er Jahren zu einem exklusiven Fachgartencenter und firmiert heute unter dem Namen Bellandris. Der Betrieb präsentiert den Kunden auf über 10.000 Quadratmetern Verkaufsf läche hochwertige Pflanzen und umfangreichen Gartenbedarf. Um 2009 die nächste Erweiterung des Gartencenters in Angriff zu nehmen, stellte man sich, in enger Zusammenarbeit mit dem Architekturbüro Scheffler aus Castrop-Rauxel, den hohen Anforderungen der örtlichen Baubehörde und erhielt im März 2009 die notwendige Baugenehmigung.

„Die Bedeutung, seine Ware den Kunden erlebnisorientiert zu präsentieren, ist gegenüber früher deutlich gestiegen“, begründet Ruth Höppener den Erweiterungsbau. Mit Ideen und detaillierten Gestaltungsvorschlägen ließen sich natürlich Kaufanreize schaffen, aber dafür benötigte man auch entsprechenden Platz. „Mit der neuen überdachten Freifläche stärken wir hierbei speziell den Bereich Saisonpflanzen und Baumschulware. Gleichzeitig ermöglichen wir unseren Kunden natürlich, wettergeschützt einzukaufen“, so die klaren Vorstellungen für den Neubau. „Außerdem versuchen wir stetig, unsere Marktführerschaft

weiter auszubauen und dem Kunden Neues zu bieten.“

Große überdachte Freifläche

Bisher erstreckte sich das Gartencenter über 1.180 Quadratmeter Warmhaus sowie 1.840 Quadratmeter Kaltgewächshaus. Daran angegliedert befinden sich ein Außenbereich von 4.420 Quadratmeter Größe sowie ein Sozialtrakt mit Technikraum. Die Anlieferung, ein Lagerplatz sowie teilweise der Eingangsbereich sind jeweils überdacht. Aktuell hinzugekommen ist eine 1.200 Quadratmeter große, überdachte Freifläche, die dreischiffig ausgebildet ist und sowohl vorne als auch hinten offene Giebel trägt. Um die Fläche später bei Bedarf ohne eine Umdeckung zu einem Vollgewächshaus schließen zu können, wurde eine insgesamt 26 Millimeter starke Isolierverglasung mit einem hohen Ug-Wert (Wärmedurchgangskoeffizienten) von 1,1 W/m²K verwendet. ■

Projekt Höppener

- **Neu erstellte, überdachte Freifläche:**
1.200 Quadratmeter
- **gesamte Verkaufsf läche:**
über 10.000 Quadratmeter
- **Standort:** Bellandris Höppener
Hauptstraße 1
52499 Baesweiler
www.hoepener.de
- **Fertigstellung:** Mai 2009



Die großzügige, geschützte Freifläche (links) des Gartencenters Höppener (rechts) lässt sich später ohne eine Umdeckung beispielsweise zu einem geschlossenen Verkaufsgewächshaus umbauen.

Werkfotos