

**Autor:** TEXT: SONJA MESSNER  
**Seite:** 14 bis 15  
**Ressort:** Planung & Ausführung  
**Mediengattung:** Zeitschrift/Magazin

**Jahrgang:** 2020  
**Nummer:** 02  
**Auflage:** 10.579 (gedruckt) <sup>1</sup> 10.320 (verbreitet) <sup>1</sup>

<sup>1</sup> ÖAK 1. Halbjahr 2019

## Wer hat's erfunden?

Gut, so ehrlich muss man sein: Erfunden haben die Schweizer die Baumesse zwar nicht. Ein Erfolg war die 26. Auflage der Swissbau in Basel dennoch - auch für österreichische Aussteller.

Eigentlich könnte man auch auf die Swissbau nach Basel fahren, und sich fünf Tage lang die verschiedensten Fachforen, Diskussionsrunden und Impulsvorträge anhören - langweilig würde einem auf der Messe dennoch nicht. Denn gerade das Rahmenprogramm - die Bezeichnung selbst ist fast schon eine Untertreibung - kann sich sehen lassen. In Kooperation mit 38 Netzwerk-Partnern wurden z. B. im Rahmen des Swissbau Focus von rund 300 Referenten dringende Fragen der Bauwirtschaft diskutiert. Neben handfesten Themen wie Holzbau, Smart Cities, Energieeffizienz oder Büroplanung, standen natürlich auch in Basel Digitalisierung und die damit einhergehenden Herausforderungen im Fokus. Wie verändert die digitale Transformation die Aufgabenfelder von Planern? Passen das Internet of Everything in der Gebäudeplanung und Datensicherheit zusammen? Wie weit darf und kann Vorfertigung gehen? Fragen, die zwar nicht alle beantwortet werden konnten, aber neue Denkanstöße in geballter Konzentration lieferten.

Content verbindet

Bei so viel Rahmenprogramm - bleibt da überhaupt noch Zeit für die Aussteller? "Die richtige Balance zu halten, ist eine Herausforderung, die uns immer wieder aufs Neue beschäftigt", bestätigt auch Rudolf Pfander, Messeleiter der Swissbau. Die Architekten seien zwar die Kernzielgruppe, allerdings wolle man als Mehrbranchen-Messe inhaltlich alle Gewerke abdecken und als Vernetzungsplattform und Innovationstreiber dienen. "Von Angesicht zu Angesicht können sich Aussteller und Besucher austauschen. Jedes Business basiert auf Vertrauen - und Vertrauen gewinnt man nur durch persönlichen Austausch und nicht durch digitale Kanäle", betont Pfander. Um die über 92.000 Besucher

und 902 Aussteller gleichermaßen zufrieden zu stellen, hatte man sich für die diesjährige Swissbau einiges überlegt. So wurde der Content mit Hilfe von Pop-up-Foren oder der so genannten Speakers Corner in die Ausstellungsfäche integriert. Gerade zweitens bot Firmen eine interessante Möglichkeit, dem Publikum im Rahmen eines "Elevator Pitches" Innovationen zu präsentieren und sich kritischen Expertenfragen zu stellen. Um das Messeerlebnis für Besucher und Aussteller weiter zu optimieren, wird die kommende Swissbau um den traditionell besucherschwächeren Samstag verkürzt.

Eckart Nussbaumer, Leiter Fachbereich Bau bei der Maya, der offiziellen Vertretung der Swissbau in Österreich, zeigt sich zufrieden: "Die Swissbau hat, vorsichtig formuliert, ihren Turnaround geschafft. Bedeutend ist dabei auch, dass nicht nur Fachbesucher aus dem Bauhauptgewerbe, sondern eine große Anzahl an Entscheidern der Bauneben-gewerbe aus dem Schweizer Gesamt-raum zusammenkommen -somit wirkt unsere Messe in Basel weiterhin als wichtiger Dreh- und Angelpunkt der Baubranche. Mit der Verkürzung der Tagesfolge um einen Tag wird die Swissbau in Zukunft den Anforderungen von Fachbesuchern und Ausstellern gerecht." Maya-Geschäftsführer Stefan Reschke ergänzt: "Unsere Aussteller konnten auf ernstzunehmendes Fachbesucherinteresse und erfreuliche Direktverkäufe verweisen. Jetzt gilt es diese Anfragen im Nachmessegeschäft in direkte Aufträge umzuwandeln."

Österreicher in der Schweiz

Als Hersteller in der Schweiz Fuß zu fassen, schreckt noch viele Unternehmen ab. Zu Unrecht, wie Herbert Kleinszig, CEO des Kärntner Unternehmens Carico, betont. "Der Schweizer Markt ist höchst interessant. Die Kun-

den sind bereit für gute Qualität einen anständigen Preis zu bezahlen. Gerade österreichische Produkte sind in der Schweizer Baubranche sehr gefragt", führt er aus. Der Kärntner vertreibt Holzplatten, Kanthölzer und Stahl-Deckenstützen im gesamten Süden Europas. Seit zehn Jahren ist Carico auch mit einer eigenen Vertriebsmannschaft in der Schweiz aktiv, allerdings wolle man sich nun breiter aufstellen. "Wir wollen unsere Vertriebsaktivitäten verstärken", so Kleinszig, "da ist die Swissbau natürlich ein Pflichttermin für uns.

Auch die anderen Aussteller am Gemeinschaftsstand der WK Kärnten zeigen sich begeistert. Nicht umsonst musste die Kärntner Wirtschaftskammer nach ihrer Swissbau-Premiere vor zwei Jahren ihren Stand gleich auf 300 Quadratmeter und ein Dutzend Aussteller verdoppeln. Einer der heuer zum ersten Mal dabei war, ist Christian Ulrich von Ertex solartechnik. "Wir konnten uns über zahlreiche neue Kontakte, neue Kooperationen und direkte Aufträge freuen", freut sich der Photovoltaik-Experte. Auch Markus Karl von Luftbefeuchtungsprofi Merlin Technologies zeigt sich optimistisch: "Die hochqualifizierten Besucher und Kunden lassen tolle Marktaussichten erwarten. Die hohe Qualität unserer Produkte wird in der Schweiz sehr geschätzt. Wir sind in zwei Jahren sicher wieder dabei!"

Aber nicht nur am Gemeinschaftsstand tummelten sich österreichische Aussteller. Der oberösterreichische Fassadenpaneele- und Tiefkühlager-Hersteller Brucha zeigte sein vielfältiges Portfolio wie gewohnt auf einem eigenen Messestand. Wolfgang Baumann, Leitung Verkauf Ö-West/Schweiz von Brucha, lobt vor allem die gute Durchmischung von Handwerkern und Architekten unter den Besuchern. Auch Andreas Kain,

Verkaufsleiter des oberösterreichischen Dichtund Klebstoffspezialisten Ramsauer ist nach einem anfangs etwas schleppenden Messestart zufrieden. "Branchenübergreifend konnte eine starke Nachfrage an neuen und individuellen Klebelösungen festgestellt werden. Die Swissbau ist für uns und unseren Vertriebspartner Fero ein wichtiger Termin", so Kain.

Messevor-und nachbereitung

Wie erfolgreich eine Messe wird, liegt aber nicht nur in den Händen des Veranstalters. Auch Aussteller können einen wesentlichen Teil zum Gelingen beitragen. "Wir stellen z. B. im Vorfeld allen Ausstellern Freikarten für ihre Kunden

zur Verfügung", so erklärt Stefan Reschke von Maya International. Zudem bietet die offizielle Österreich-Vertretung der MCH Messe Schweiz in Vorbereitungseminaren weitere Hilfestellung.

Jedes Business basiert auf Vertrauen - und Vertrauen gewinnt man nur durch persönlichen Austausch und nicht durch digitale Kanäle.

RUDOLF PFANDER, MESSELEITUNG SWISSBAU

CARICO CEO Herbert Kleinszig (l.) und Karl Schmidt (Ansprechpartner für Österreich) wollen sich mit Stahlstützen und Holzplatten in der Schweiz breiter aufstellen.

RAMSAUER Für Verkaufsleiter Andreas Kain und dem Ramsauer- Vertriebspartner Fero war es bereits die vierte Swissbau.

WK KÄRNTEN Nach der Swissbau-Premiere 2018 konnte die Wirtschaftskammer Kärnten ihren Gemeinschaftsstand auf 300m2 verdoppeln.

HIRNBÖCK STABAU Geschäftsführer Friedrich Hirnböck präsentierte auf dem Stand seine Spundwände sowie die Verbausysteme von AM Baugeräte.

PLANRADAR Karim Maksoud (l.) und Lukas Hofer von Planradar gaben einen kleinen Ausblick auf das im Frühjahr geplante BIM-Update.

**Abbildung:**

Fotos: Meßner (5)

**Abbildung:**

Fotos: Swissbau (5)

**Abbildung:**

INNOVATIV Speakers Corner, IRoom und Pop-Up-Foren -die Basler Messemacher ließen sich für die Swissbau einiges einfallen.

**Wörter:**

909