

Das Kaufhaus, dass zwei Tage im Jahr Besucher\*innen anlockt, sieht in meiner Vorstellung folgendermassen aus.

Macher und Macherinnen vom Haus sind eingeladen, ihr Gut, ob nun erdachte, produzierte oder designte Stücke zum Verkauf anzubieten. Dazu sammelt die Warenhaus-Leitung im Vorfeld alle Angaben der Hersteller\*innen um das Konzept der Abteilungen und Etagen zu koordinieren.

Die Gänge werden zu Abteilungen (wie Sport, Mode, Kunst...) in denen die Verkaufsmeter resp. die präsentablen Flächen dicht aufeinander folgen. Wie im Kaufhaus ist die Ware mit Preisen etikettiert. Div. Werbeflächen hängen aus und verweisen auf die Brands.

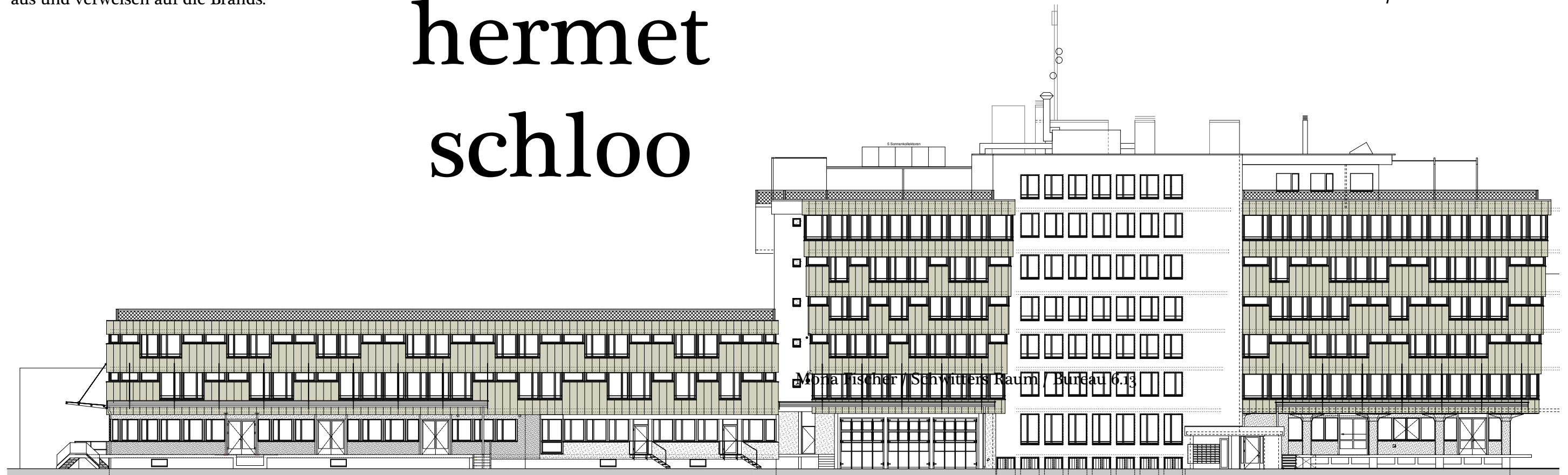
# KAUF- HAUS hermet schloo

Das Ladenbau-Konzept ist dem Budget entsprechend schlicht und günstig. Ich stelle mir eine Holzlatten-Konstruktion vor, wobei die Grundträger der Wand entlang zwischen der Decke und dem Boden verspannt werden. Mit weiteren Latten bauen wir an diese Wandträger. Von diesen Querstreben kragen Warendisplays in den Raum hinein und schaffen Verkaufsinself.

Die Verkaufsflächen werden mit einem Teppich markiert und zeigen den Besucher\*innen, in welchem Bereich sie Angebote finden.

«Kaufhaus Hermetschloo»

Der gemeinsame Raum wird professionell kuratiert, gemeinsam besprochen und gebaut. Die Warenhausleitung und die Rajonleitung zeichnet sich verantwortlich / bestimmend



## «Kaufhaus Hermetschloo»

Wettbewerb 2019 «Leistungsschau im Raum auf Zeit»

### Ausstellungsidee

#### — Grafik

Das Kaufhaus braucht ein Logo, eine Schrift, eine Signaletik um den schlichten, kostengünstigen Ladenbau mit grafischen Akzenten zu stärken. Weiter werden Plakate, Schilder und Etiketten die Akteur\*innen / Produkte vorstellen. Am Empfang und auf den Etagen ist Werbung ausgehängt.

#### — Szenografie

Ich sehe in einer Lattenkonstruktion, die sowohl als Leitfaden als auch als Ausstellungsdisplay funktionieren kann, eine kostengünstige Variante um die Etagen zu bespielen. Die einfache Laden-Architektur staffieren wir mit einem Teppich zu sauberen, klaren «Markt-Inseln» aus. Mit einer starken Farbe als Leitfaden.





## Projektidee

Alle zwei Jahre verwandelt sich das Gleis 70 in ein Kaufhaus! Zwei Tage lang kann man shoppen, schmausen und interessante Gespräche führen, z.B. mit «Produzent\*innen»

Die öffentlichen Bewegungszonen werden dazu temporär als Kaufhausabteilungen inszeniert. Die Ateliers bleiben in diesen beiden Tagen zu — präsentiert wird ausschliesslich auf den Gängen (Marktstrassen).

# KAUF- HAUS am Gleis

## «Kaufhaus Hermetschloo»

## Werbung

Mit rund 60 Inhouse-Produzent\*innen aus den Bereichen Design, Kunst und Handwerk laden wir ein zum ersten Kaufhaus am Gleis. Auf drei Stockwerken entdeckt Ihr lokale Fabrikate von unseren kreativen Köpfen. Zudem locken wir mit Special Sales, limitierten Editionen, einer ersten Inhouse-Linie und neuen Food-Ideen aus dem Restaurant. Das macht den Besuch einzigartig und exklusiv. Das Kaufhaus am Gleis wird zum Ort, der unbedingt besucht sein will.



Lokal und in den eigenen Ateliers & Werkstätten erdachte und angefertigte Produkte jetzt auf dem Netz sichten.....