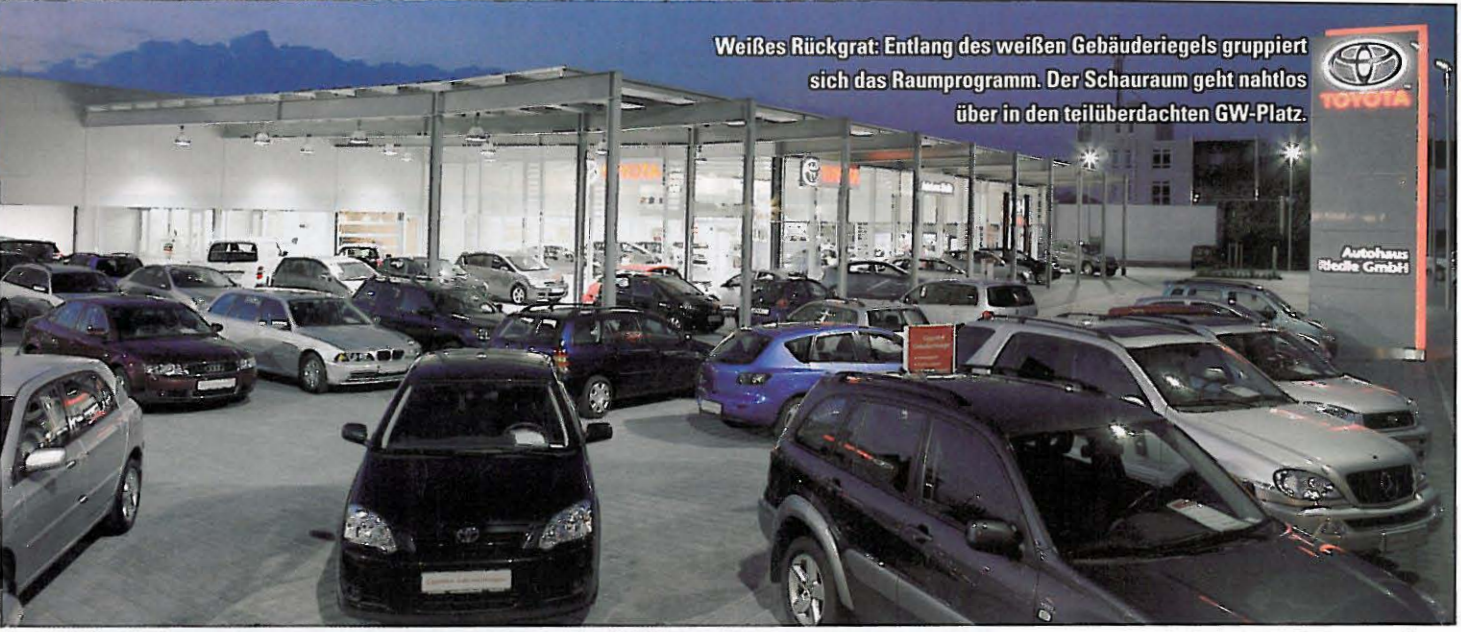

Weißes Rückgrat: Entlang des weißen Gebäuderiegels gruppiert sich das Raumprogramm. Der Schauraum geht nahtlos über in den teilüberdachten GW-Platz.

Autohaus Riedle / Durch kluge „Klimapolitik“ die Weichen auf Erfolg gestellt

Innere Werte

VON DIETER RADL

Man denkt an japanische Teehaus-Architektur, wenn man die klaren Strukturen des neuen Toyota-Autohauses Riedle in Kempten sieht. Man denkt an kunstvolle Einfachheit und das Prinzip „Form-follows-function“: Im Teehaus ist es die Kunst des Cha-Do, des Tee-Weges, im Autohaus sind es die Prozesse rund ums Auto und die Gastlichkeit, die die Architektur prägen. Transparenz, Offenheit, Orientierung, kurze Wege, all das erlebt der Besucher im Autohaus Riedle wie selbstverständlich. „Wir mögen keine Schnörkel, wir sind Bauhaus-Fans“, erläutert Michael Fickert, kaufmännischer Leiter und Ehemann von Geschäftsführerin Sibylle Riedle, deren Vater 1966 das Unternehmen gegründet, 1972 den Toyota-Händlervertrag unterschrieben und so die Basis für die bis heute sehr lebendige „Toyotaner“-Tradition gelegt hat.

Neue Spielräume

Das L-förmige, 6.640 m² große Grundstück an der Memminger Straße hat die Bremer Planungsgruppe beichler + rohr für die Autohaus-Prozesse und das Erscheinungsbild optimal genutzt: Sozusagen als Rückgrat des Hauses zieht sich ein langer Riegel über das ganze Grundstück. Entlang dieses Riegels reiht sich wie an einer Achse das Raumprogramm: Nach vorne die Neuwagenausstellung mit Kundenlounge, besonderer Neuwagen-Auslieferung, Kundenzentrum und angrenzender, transparenter Direktannahme; nach hinten die transluzente Werkstatt (Industrieglas), die eine Kombination aus klassischer Werkstatt mit zentraler Fahrgasse (mechanische Arbeitsplätze) und Boxenprinzip (Karosserie, AU-Raum etc.) bildet. Auf der Linie des genannten Riegels liegen die zwei Direktannahmestände, die Infothek im Kundenzentrum, die verglasten Verkäuferkabinen im Showroom sowie die erhöht über dem GW-Platz thronende verglaste GW-Verkaufskabine. Der Riegel zieht sich dann als raumbildende Wand bis fast an die Memminger Straße. „Vielleicht geben wir dieser Wand noch eine konkrete Funktion, z. B. als Werbefläche, jetzt hat sie einfach mal die Aufgabe unübersehbar zu zeigen: Hier sind wir, hier ist Toyota, hier sind Sie willkommen“, meint Sibylle Riedle.

Hier, das ist der neue Standort, der bitter nötig geworden war, weil der alte Betrieb auf dem nur rund 2.500 qm großen Grundstück an der Ludwigstraße aus allen Nähten geplatzt war. Vor allem das GW-Geschäft lässt sich am neuen Standort viel besser darstellen. Die 1.650 m² der neuen GW-Ausstellung und ihre prominente Platzierung am Kreisverkehr der Memminger Straße „haben uns schon jetzt, zwei Monate nach Eröffnung, wesentlich mehr Frequenz generiert als der alte Standort“, freut sich Verkaufsleiter Gernot Kretter. Allein im August haben 32 Gebrauchtwagenkäufer unterschrieben, übers Jahr sollen es gut 300 Einheiten werden (nach

Empfang, Kundenzentrum, Galerie

Blick in die Ausstellung

210 im Vorjahr am alten Standort). Rund 550 m² des Gebrauchtwagen-Platzes, die sich westlich an den Showroom anschließen, sind quasi unter das Dach der Ausstellung geschlüpft: Diese Freiflächenüberdachung ließe sich bei Bedarf mit wenig Aufwand mit einer Glasfassade schließen und so in den Showroom integrieren. Planende Voraussicht, wie übrigens auch in der Werkstatt: Hier hat man vier Kassetten für weitere Unterflurbühnen vorgesehen, sollte mehr Werkstattkapazität nötig werden. Warum das in diesem Fall besonders wichtig war, werden wir gleich sehen.

Niedrigenergie-Konzept

Derzeit hat die 550 m² große GW-Überdachung noch eine weitere Funktion: Sie dient als riesige Beschattung der ca. 6,50 m hohen Westfassade des Showrooms und leistet so einen Beitrag zu einem Klimakonzept, wie man es derzeit noch selten, künftig aber sicher öfter in Autohäusern finden kann. „Wir haben hier ein Niedrigenergie-Konzept umgesetzt, das im Sommer ohne Klimaanlage und im Winter mit möglichst wenig Heizenergie auskommt und zudem durch viel blendfreies Tageslicht eine Minimierung der elektrischen Beleuchtung erlaubt", erläutert Architekt Reinhard Beichler. Zu diesem Niedrigenergie-Konzept zählen

- die weit vorkragenden Vordächer der West- und Süd-Fassade sowie eine Ostfassade, die in der oberen Hälfte mit Sandwichpaneelen geschlossen wurde;
- eine gute Wärmedämmung und Isolierglasscheiben mit höchstem Dämmwert;
- eine Niedrigtemperatur-Brennwertheizung in Kombination mit einer Industrie-Fußbodenheizung im gesamten EG, also auch in der Werkstatt (deshalb die vier Unterflur-Kassetten!);
- eine E-Bus-Steuerung mit Licht-, Wind- und Regensensoren sowie Bewegungsmeldern, deren spezielle Programmierung dafür sorgt, dass kein elektrisches Licht zu viel brennt, dass die zahlreichen Lüft- und Querlüftmöglichkeiten optimal zum Einsatz kommen, dass nächtliche Lüftung im Sommer einen Kühlevorrat für den nächsten Tag generiert usw.

Gute 10.000 € hat ein örtlicher Elektrobetrieb für Installation und Programmierung dieser E-Bus-Steuerung in Rechnung gestellt, die sich auch manuell – ganz einfach per Mausklick – steuern lässt, wie Michael Fickert demonstriert. „Ich denke, das war eine lohnende Investition, wir hatten hier im Sommer ein prima Klima, auch an 30-Grad-Hitzetagen." In eine Wärmepumpe, die auch zur Debatte stand, haben die Bauherren dagegen (noch) nicht investiert. Fickert: „Die Anbieter hatten dafür noch keine überzeugende Amortisationsrechnung, die Mehrkosten sind in den Planungsgesprächen schließlich auf 80.000 € geklettert, das war mir einfach zu wenig Investitionssicherheit. Aber wir haben unser Niedertemperatur-Heizsystem so geplant, dass wir ohne großen Aufwand jederzeit auf eine Wärmepumpe umrüsten könnten, denn die Technik entwickelt sich ja rasant weiter."

Rasant weiterentwickeln dürfte sich auch das Geschäft des sympathischen Toyota-Familienbetriebes. Neben dem Neubau wird auch die gut funktionierende Kooperation mit Gruppenhändler Enrico Strobel, der Mit-Investor für die neue Riedle-Autohaus-Immobilie war, dazu beitragen. Im Rahmen dieser Kooperation hat man auch den Lexus Servicevertrag übernommen. „Mit einem Gruppenhändler wie Enrico Strobel zusammenarbeiten zu können, ist für uns ein echtes Privileg, in geschäftlicher und menschlicher Hinsicht", betonen Sibylle Riedle und ihr Gatte unisono. Es gibt also vielschichtige innere Werte und ein besonderes Klima hinter den schnörkellosen Fassaden des neuen Autohauses Riedle, beste Voraussetzungen für nachhaltige Geschäftserfolge. ■

Bauhaus- und Energiespar-Fans: Sibylle Riedle und Michael Fickert

KENNDATEN DES BETRIEBS	
Autohaus Riedle GmbH, Toyota und Lexus (Service), 87439 Kempten, Unterwanger Str. 1, www.autohaus-riedle.de	
Neubau	
→ Planung:	beichler + rohr Architekten, www.beichler-rohr.de
→ Bauzeit:	November 2006 bis Juni 2007
Flächen und Funktionsbereiche	
→ Grundstück	6.640 m²
→ Nutzfläche (davon im OG bzw. Galerie)	1.910 (360) m²
→ Neuwagenausstellung	650 m²
→ GW-Ausstellung (davon überdacht)	1.650 (550)m²
→ Werkstattbereich	510 m²
→ Direktannahme (2 Arbeitsplätze)	120 m²
Kennzahlen	
→ Mitarbeiter gesamt (davon Auszubildende)	23 (3)
→ Mech. Werkstattarbeitsplätze	8
→ Karosseriearbeitsplätze	2
→ Pkw-Neuwagen-Verkaufsziel 2007	260
→ Pkw-GW-Verkaufsziel 2007	300

Die zwei modernen Direktannahmen

Die helle, schallgedämmte Werkstatt