„DIESES PROJEKT WAR IN VIELER HINSICHT UNGEWÖHNLICH“

Höglinger Denzel ist Österreichs größter BMW-Einzelhändler. Um weiter wachsen zu können, wurde der Standort in der Estermannstraße nun erweitert. 80 Meter lang und 30 Meter breit ist der Neubau, er beinhaltet eine komplett neue Werkstätte, einen Motorrad-Bereich und ein neues Umfeld für Gebrauchtwagen-Kunden. Wir waren am Tag der Eröffnung hinter den Kulissen dabei.

Der Geruch, wenn man zum ersten Mal in einen Neuwagen einsteigt, ist schwer zu beschreiben. Sicher ist aber: Für viele ist er der schönste Duft der Welt. Wie muss dann erst der Neubau eines ganzen Autohauses am ersten Tag nach der Fertigstellung riechen? Zugegeben: Nicht unbedingt spannender als andere Industriebauten. Dafür gibt es so manches, was sich hier auf neuen 3.200 Quadratmetern Fläche sehen lässt. Dass hier heute überhaupt der Neubau steht und bei unserem Rundgang gerade die ersten Mitarbeiter der Gebrauchtwagen-Abteilung, der Motorrad-Abteilung und der Werkstatt an ihren neuen Arbeitsplatz übersiedeln, ist mehr oder weniger Zufall. „Wo heute unser neues Gebäude steht, war früher eine Tankstelle. Die Grundbesitzerin wollte die Fläche verkaufen, weil der Tankstellenbetreiber aber nicht interessiert war und den Standort verlegen wollte, haben wir von der Möglichkeit erfahren“, sagt Geschäftsführer und Eigentümer Michael Höglinger. Man zögert nicht und schlägt sofort zu. „Die größte Herausforderung war es, das neue Gebäude so zu planen, dass es sich ideal mit dem alten ergänzt und die Arbeitswege nicht zu aufwendig werden“, sagt Höglinger.

UNTERSTÜTZUNG DURCH DEUTSCHEN AUTOHAUS-SPEZIALISTEN

Um das zu gewährleisten, holt sich Höglinger Denzel einen deutschen Spezialisten für Autohäuser an Bord, Beichler + Rohr setzt die Planung des erweiterten Standorts um. „Wir haben 180 Autohäuser komplett geplant und umgebaut und hunderte beim Umbau betreut, aber dieses Projekt war in vieler Hinsicht ungewöhnlich“, sagt Reinhard Beichler. Der erste Schock für Höglinger Denzel: Beichler empfiehlt, das erst vor wenigen Jahren neu gebaute Parkdeck abzureißen – es steht genau im Weg zwischen dem geplanten Neubau und dem Hauptgebäude. „Wir haben uns zuerst geweigert, dann aber erkannt, dass sein Vorschlag Sinn macht, wenn wir alles richtig machen wollen“, sagt Höglinger. „Wenn man ein Gebäude abreißen muss, das noch nicht einmal abgeschrieben ist, tut das natürlich trotzdem kurz weh.“

> ***"Wir wollen unseren Gebrauchtwagen-Kunden dasselbe hochwertige Umfeld wie unseren Neuwagen-Kunden bieten."***
>
> **MICHAEL HÖGLINGER**
> Geschäftsführer, BMW Höglinger Denzel

Jetzt parken die Autos in einem neuen Parkdeck, das im ersten und zweiten Stock insgesamt Platz für 200 Autos bietet. „Die Grundstücksfläche in einer wertvollen Lage wie dieser ist ja begrenzt, da gilt es, aus den erdgeschossigen Bereichen das Bestmögliche herauszuholen“, erklärt Beichler. Optimierung gab es auch bei den Arbeitsprozessen. Durch die veränderten Wege im neuen Gebäude funktionieren die Arbeitsabläufe nun noch effektiver.

NEUES AMBIENTE FÜR GEBRAUCHTWAGEN-KÄUFER

Damit bei jedem BMW-Händler ein Wiedererkennungswert gegeben ist, hat der Autoproduzent strenge Richtlinien festgelegt, wie die Autohäuser der Händler aussehen müssen. „Von der Lichtstärke bis hin zu den Fliesen ist alles geregelt", sagt Höglinger. Weil diese Richtlinien allerdings nur überall dort gelten, wo Neuwagen verkauft werden, hatte man beim Neubau vergleichsweise viel Gestaltungsspielraum – denn da werden nicht nur neue Motorräder, sondern auch Gebrauchtwagen verkauft. Dieser Verkaufsbereich für die Gebrauchtwagen ist wohl auch das Herzstück des neuen Gebäudes. „Unser bisheriger Gebrauchtwagen-Bereich war 40 Jahre alt und ist aus allen Nähten geplatzt, unsere Gebrauchtwagen-Kunden kaufen auch hochwertige und teure Autos, deswegen wollen wir ihnen dasselbe Ambiente bieten wie den Neuwagen-Kunden", erklärt Höglinger. „Hier war die Herausforderung, ein Umfeld zu schaffen, das modern und ansprechend ist, Aufmerksamkeit generiert und gleichzeitig aber nicht das Alleinstellungsmerkmal des Neuwagen-Bereichs beeinflusst", sagt Beichler.

ZUKUNFTSINVESTITION

Tatsächlich kann der neue Verkaufsbereich der Gebrauchtwagen locker mit dem Gebäude der Neuwagen mithalten. Der Platz im Erdgeschoß mit den Schreibtischen der Gebrauchtwagen-Verkäufer wurde extra erhöht, damit sie von ihrem Arbeitsplatz den gesamten Parkplatz und damit die Verkaufsfläche überblicken – so kommt es nicht mehr vor, dass Kunden längere Zeit ohne Betreuung bleiben, die Verkäufer sitzen quasi in der Auslage . „Wir haben beobachtet, dass so die Hemmschwelle bei den potentiellen Kunden und auch bei den Verkäufern gesenkt wird und der Umsatz steigt, diese Maßnahme hat sich bis jetzt immer gut bewährt", erklärt Beichler. Auch die Zahl der Parkplätze wurde insgesamt von 300 auf 550 erhöht. Nicht nur für die Gebrauchtwagen-Kunden ändert sich einiges. Bisher mussten die Motorrad-Käufer bei Schlechtwetter im Regen ausharren, wenn sie ihre Bikes in die Werkstatt brachten. „Jetzt können sie in einem überdachten Bereich warten", sagt Höglinger. An der Wand befinden sich dort gewaltige BMW-Graffitis, in einem anliegenden Raum können Kunden ihre Motorräder im Winter parken.

Etwa 1.000 Neuwagen und ähnlich viele Gebrauchtwagen verkaufte Höglinger Denzel im vergangenen Jahr, dazu kommen 250 Motorräder. Durch den Um- und Ausbau erwartet man sich mittelfristig eine Absatzsteigerung. „Natürlich wollen wir weiter wachsen", sagt Höglinger, heuer steuert man auf einen Verkaufsrekord zu. Der erweiterte Ausbau ist auch eine Investition in die Zukunft – die Position als größter BMW-Händler will man nicht nur verteidigen, sondern auch ausbauen._

DER NEUBAU IN ZAHLEN

Größe_ 80 x 30 m

Parkplätze_ 550 statt 300

Platz_ 3.200 m2 zusätzliche Fläche

REDAKTION_Valentin Lischka
FOTOS_BMW Höglinger Denzel
ERSCHIENEN_26.9.2018