



Berg-Werk

AUTOHAUS HEINS / Ein breiter Graben zwischen Werkstatt und Verkauf war beim Umbau ebenso zu überbrücken wie ein 4-Meter-Geländesprung.

Das neue Autohaus Heins: funktionale Lösung auf beengtem Grundstück an hervorragendem Standort

VON DIETER RADL

Hundert Meter Luftlinie und die viel befahrene Hagener Straße trennten seit Jahrzehnten Werkstatt und Verkauf – ein Dorn im Auge Berthold Heins, der das Iserlohner Autohaus in der dritten Generation führt. Als dann ein angrenzendes Grundstück zum Kauf stand und 1998 von der Opel AG das Angebot kam, Kernhändler für das Gebiet Iserlohn-Letmathe und Hohenlimburg zu werden, begann Heins mit einer grundlegenden Neustrukturierung seines Betriebs. Entstanden ist kein Haus, für das man einen Pritzker-Architekturpreis bekommt. Entstanden ist auf dem beengten Hanggrundstück unter Eingliederung der bestehenden Ausstellung

ein funktionstüchtiger Betrieb und ein offenes, freundliches Autohaus.

Neu aufgestellt

„An meinem alten Superstandort mit Autobahnanbindung wollte ich unbedingt festhalten“, erläutert Berthold Heins die Tatsache, dass er sich auf diese planerische Großtat einließ. Mit Karl van de Loo (Analyse) und der Planungsgruppe Beichler+Vogt (Planung) konnte er sich dabei auf branchenerfahrene Profis stützen. Das Ergebnis:

An das alte, teils ein-, teils zweigeschossige Ausstellungsgebäude aus den 70er und 80er Jahren wurden Tiefgarage, Kundenzentrum und Servicetrakt andockt. Das Niveau

des neu dazu erworbenen, 2.084 qm großen Hanggrundstückes lag etwa auf einer Höhe mit der Dachlinie (!) des alten Ausstellungsgebäudes. „Nach Aufstellung des Raumprogramms war klar, dass das Parkplatzproblem auf diesem engen Grundstück nur mit einer Tiefgarage in den Griff zu bekommen war“, erinnert sich Architekt Reinhard Beichler. Das Niveau der Tiefgarage mit 56 Stellplätzen liegt immer noch ca. 1 Meter über dem der alten Ausstellungshalle, mit der sie eine Alu-Riffelblech-Rampe verbindet. Auf dieser fahren die aufbereiteten Fahrzeuge direkt zur Fahrzeugübergabe. Auch die Ausstellungsfahrzeuge werden zentral in der Tiefgarage aufpoliert und gelangen via

KENNDATEN DES BETRIEBES

Autohaus Heins, Opel-Vertragshändler,
Hagener Straße 151-157, 58642 Iserlohn-Letmathe

Neubau:

Bauzeit 12 Monate
Architekt Planungsgruppe Beichler + Vogt, Bremen

Flächengrößen (in m²)

Grundstück (davon neu dazugekauft)	4.010 (2.084)
Nettogeschossfläche gesamt (Nutzfläche)	4.320
- davon Tiefgarage	1.600
Kundenzentrum + Cafeteria	191
NW-Ausstellung (Bestand)	1.200
Mechanische Werkstatt, AU, Waschen	573
Karosserie	90
Direktannahme	150
Grundfläche Teilelager (drei Etagen)	68

Kosten in Euro (ohne MwSt.)

Neues Grundstück (2.084 qm)	195.000
Reine Baukosten	1.800.000
Werkstatteinrichtung	80.000
Inneneinrichtung, Mobilar	60.000
Außenanlagen	130.000
Baunebenkosten	210.000
Gesamt	2.475.000

Kennzahlen

Mitarbeiter	34
Werkstattdurchgänge pro Tag	35
Neuwagen-Verkäufe	365

Rampe trockenen Fußes in den renovierten Showroom im Altbau. Über das neue Treppenhaus führt der Weg in den darüber liegenden Neubau mit Kundenzentrum, Cafeteria, Büros, Direktannahme, Werkstatt und Open-air-Parkplatz.

Transparenter Pueblo

Wie ein breiter Wasserfall ergießt sich vom neuen Kundenzentrum eine steile Treppe hinunter auf den 4 m tiefer liegenden Fußboden der Ausstellung, die auch mit neuen Verkäuferbüros verschönt wurde. Vom Kundenzentrum und der etwas tiefer auf einer Zwischenebene liegenden Cafeteria erschließt sich das ganze

Kundenparkplatz und die neuen Direktannahmen





Blick in die Direktannahme mit Durchfahrmöglichkeit in die Werkstatt



Mezzaningeschoss mit Kundenzentrum und Bürogalerie, rechts geht es zu den neuen Direktannahmen, links die Treppe hinab in die renovierten Ausstellungshallen.

Autohaus: Man blickt von oben auf die ausgestellten Fahrzeuge, sieht durch eine Glaswand in die Direktannahme, durch sie hindurch in die Werkstatt, und ganz oben thront wie ein Adlerhorst die Bürogalerie. Durch Oberlichtbänder und ein schräges Glasdach hell mit Tageslicht durchflutet, zeigt das Autohaus hier wie ein transparenter Pueblo seine vielfältigen Funktionen und Dienstleistungen. Das schafft Orientierung und Sicherheit beim Kunden, erleichtert die Kommunikation der Mitarbeiter. Auch die örtliche Fahrschule nutzt dieses Ambiente für ihren Unterricht. „Eine ideale Kooperation“, freut sich Berthold

Berthold Heins freut sich über den neuen Balkon seines Büros, der ihm den Blick auf die Hagener Straße und all die Automarken gestattet, die im Sauerland noch nicht optimal betreut werden.



Heins, „eine interessantere Zielgruppe als Fahrschüler kann man sich kaum ins Haus holen.“

Heins bleibt Heins

Die Idee mit der Fahrschule steht beispielhaft für viele pfiffige Lösungen, die im Autohaus Heins gelebt werden. Weitere Kostproben:

- Die Nachtanlieferung für das Teilelager wurde als Schacht mit Krananlage konzipiert; mit dem Kran lassen sich nun bequem alle drei bzw. vier Etagen des Lagers beschicken.
- Die zentrale Entsorgungsstation wurde im Gebäude selbst (für den Kunden unsichtbar) neben der Werkstatt (kurze Wege) installiert.
- Auf dem Hof gibt es keine Parkplatzmarkierungen, „weil die sowieso nie eingehalten werden“. Hier setzt Heins auf punktuell platzierte Leihwagen als „Lockenten“ und damit auf den natürlichen Ordnungssinn der Kunden. Mit dieser Laissez-faire-Ordnung hat er gute Erfahrungen gemacht, bis auf eine Ausnahme: „Damit die Zufahrt zur Direktannahme nicht immer zugeparkt wird, machen wir da jetzt einen Behinderten-Parkplatz.“
- Vor dem Autohaus Heins wollte die Stadt ein Bushäuschen Marke Billigbau platzieren. Jetzt baut Heins der Stadt eines im Stil seines Hauses. Auflage: Die Haltestelle muss „Autohaus Heins“ heißen.
- Die Zufahrtsrampe zur Tiefgarage ist mit Frostmelder und Fußbodenheizung ausgestattet; so kann sich der Kunde auch im Winter auf die Traktion bei Opel Heins verlassen.

Pfiffige Ideen dieser Art prägen die Kommunikationskultur, markieren das Unverwechselbare, bleiben dem Kunden in Erinnerung. Schaffen das, was Heins „Service mit Persönlichkeit“ nennt. Nicht zuletzt dadurch hält er selbst heute in seinem Gebiet noch einen Opel-Marktanteil von 15 Prozent. Er freut sich auf die Freiräume, die die neue GVO aktiven Händlern bietet. Und dass er in seinem neuen Chefbüro jetzt einen Balkon hat, der ihm einen Rundumblick auf die Hagener Straße, das Sauerland und auf die Automarken bietet, die hier noch nicht optimal betreut werden.

dieter.radl@bertelsmann.de