

Businesslike



BUSINESS CENTER / Im niedersächsischen Stuhr steht der erste Neubau eines Renault Business Center in Europa.

Das neue Renault Business Center Krügel in Stuhr bei Bremen

VON MANUELA ADAMI

Wer hat den Mut, in Zeiten stagnierender Umsätze, neuer GVO und sinkender Margen 2,75 Mio. Euro in einen Neubau zu stecken? Zum Beispiel Lothar und Henning Krügel, die im August in Stuhr bei Bremen das erste neu gebaute Renault Business Center Europas in Betrieb nahmen. Sie setzen dabei auf über 43 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche, 25 davon in der Selbstständigkeit, „und wir sind vom Produkt überzeugt“, wie Senior Lothar Krügel betont. Bereits bestehende Business Center, z. B. in Hamburg und Köln, sind umgebaute Betriebe. Den Krügel ließ Renault beim Neubau weitgehend freie Hand, bis auf wenige einzuhaltende bauliche Vorgaben. Vater und Sohn bestanden unter anderem auf ein helles, freundliches Gebäude mit Ausstrahlung und Anziehungskraft.

Haus der kurzen Wege

Das beauftragte Bremer Architektenbüro Beichler + Vogt verbaute allein 600 Quadratmeter Glas und umschiffte so manche Bauklippe. Z. B. beim Einbau der Kassetten für

die Unterflurbühnen: „Wir hatten gerade einen halben Meter gegraben, da kam das Grundwasser“, erinnert sich Junior Henning Krügel, „die Seiten, die schon standen, sind einfach wieder zusammengefallen.“ Mehrere Kubikmeter Sand zum Auffüllen wurden nötig.

Auch der Konkurs einiger beauftragter Firmen machte die Sache nicht einfacher. Krügel Senior: „Wir mussten, um einigermaßen im Zeitplan zu bleiben, schnell neue Unternehmen finden, die in bestehende Verträge einstiegen.“ Trotz aller Widrigkeiten feierte man gemeinsam mit den Kunden am 17. August relativ pünktlich Eröffnung.

„Ein Haus der kurzen Wege musste es werden“, so Lothar Krügel. Und tatsächlich sind trotz einer Gesamtbetriebsfläche von 13.400 Quadratmetern alle Bereiche mit wenigen Schritten zu erreichen. Ausstellungsraum und Serviceannahme wurden geschickt um Werkstatt und Lager



Auf zu neuen Ufern: Junior Henning und Senior Lothar Krügel eröffneten im August ihr Renault Business Center.

Viel Licht und Transparenz im Ausstellungsraum. Speziell das Geschäft mit Geschäftskunden soll von Stuhl aus angekurbelt werden.



Guter Service ist das beste Kundenbindungsprogramm, eine funktionale und ergonomische Werkstatt die Voraussetzung dafür.



FOTOS: BEICHLER

herum gebaut, um von jedem Punkt aus gut erreichbar zu sein.

Schwerpunkt Transporter

Das Gebäude ist 6,5 m hoch, die Werkstatt wurde mit 5,5 m Höhe und dem Einbau spezieller Hebebühnen auf den Service von Transportern eingerichtet. Den größten Teil der 8.000 qm großen gepflasterten Fläche nimmt das Hauptgebäude ein. Der Transporter-Ausstellung stehen 3.000 qm zur Verfügung. „Wir möchten 200 Transporter pro Jahr verkaufen“, plant der 66-jährige Senior, der mit der Führung des Stammbetriebes in Bruchhausen/Vilsen, Landkreis Diepholz, und der Unterstützung seines Sohnes im neuen Betrieb mit beiden Beinen noch fest im Berufsleben steht. 10 bis 15 Prozent Marktanteil werden im Nfz-Sektor angestrebt. Pkw möchte man insgesamt 500 bis 600 an den Mann bringen. Schon in den ersten Monaten, als das Center offiziell noch nicht eröffnet war, hatte man bereits ca. 100 Fahrzeuge verkauft. „Unsere auffällige, verglaste Straßenfront ist pures Gold wert“, schwärmt Lothar



Krügel, „die spart uns jetzt jede Menge Werbeetat.“ Bei einem Marktgebiet, das den Kreis Diepholz und Teile Bremens umfasst, seien die ambitionierten Verkaufsziele durchaus realistisch. „Wir haben Renault in den vergangenen Jahren mit Leistung überzeugt“, so Lothar Krügel, „sonst hätte man uns den Bau des Business Center gar nicht angeboten.“

Geschäfte mit Geschäftsleuten

Was ist eigentlich ein Business Center? „Renault Business Center sind speziell auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden im Bereich Transporter sowie Käufer von Oberklassewagen ausgerichtet, also Avantage

und Vel Satis“, so Lothar Krügel. Er nennt in diesem Zusammenhang auch die Zielgruppe Flottenankäufer: „Da besteht bei Renault noch Nachholbedarf.“

Henning Krügel und seine 12 Mitarbeiter haben sich inzwischen gut eingelebt im neuen Betrieb. In Kürze wird auf dem Grundstück ein Wohnhaus entstehen, in das der 36-Jährige mit seiner Familie einzieht. Dann kann der gelernte Kfz-Meister seiner Kundschaft auch am Wochenende die Haustür öffnen, wenn Not am Teil ist. „Das ist für uns gelebte Servicekultur. Es ist für uns auch ganz normal, mitten in der Nacht mit dem ADAC-Notdienstwagen rauszufahren, um Kunden zu helfen.“

Neben der männlichen hat jeder Familienbetrieb natürlich auch eine weibliche Seite: Mutter Krügel kümmert sich seit den Anfängen um die Buchhaltung und Schwester Regina ist als Verkäuferin aktiv. Family-power nennt man das, und die ist neben der langjährigen Erfahrung und dem Vertrauen in die Marke Renault das dritte Standbein für den Mut, in Zeiten wie diesen Zukunft zu bauen. ■

KENNDATEN DES BETRIEBES

Renault Business Center, Krügel Automobile GmbH, Carl-Zeiss-Straße 43, 28816 Stuhl

Neubau:

Bauzeit Juli 2001 bis Juni 2002
Planung Beichler + Vogt, Bremen

Flächengrößen (in m²)

Grundstück 13.400
Nettogeschossfläche gesamt 1.850
Ausstellungsfläche (davon im Haus) 3.600 (600)

Kosten in Euro (ohne MwSt.)

Gesamtinvestition 2.750.000

Kennzahlen

Mitarbeiter 12
Pkw Neuwagen-Verkaufsziel 2002 250
Pkw GW-Verkaufsziel 2002 250
Nfz Neuwagen-Verkaufsziel 2002 100
Nfz-GW-Verkaufsziel 2002 50