

Menzel Automobile

Zuerst kommen die Fahrzeuge

Freier Händler entschied sich für Architektur, die unterstreicht und nicht dominiert



Joachim Menzel ist sehr zufrieden mit seinem neuen Autohaus: „Es ist schick und modern, aber nicht protzig. Und vor allem zieht es viele Leute an.“

Für Joachim Menzel hat sich die Investition in sein neues Autohaus bisher gelohnt. Etwa 300 Fahrzeuge pro Jahr hat der Freie Händler aus dem niedersächsischen Schüttorf an seinem früheren Standort zuletzt verkauft. Nachdem er im Mai umgezogen ist dürften es im laufenden Jahr mindestens 20 Prozent mehr sein, davon ist der 41-jährige Inhaber überzeugt.

Diese Entwicklung hat für ihn vor allem zwei Gründe: die günstige Lage im Gewerbegebiet direkt an der Abfahrt der Autobahn A31, und die Architektur seines Auto-

hauses. Das lange, flache Gebäude mit dem prägnanten Vordach vor der gläsernen Ausstellungshalle und dem dort angebrachten weithin sichtbaren Schriftzug „Menzel Automobile“ fällt einfach auf. Es ist modern und schick, daneben aber auch funktional und nicht protzig, findet Menzel: „Es zieht viele Leute an.“

Seit 1993 ist er als Freier Händler in Schüttorf tätig. Am alten Standort stieß er zuletzt an Kapazitätsgrenzen. Die Fahrzeuge standen teilweise schon an der Straße, weil auf dem Gelände schlicht kein Platz mehr war, schildert Menzel. Diese Verhältnisse und die Möglichkeiten, die sich ihm gerade als markenunabhängiger Händler durch die neue GVO bieten, gaben den Ausschlag, einige Kilometer entfernt neu zu bauen.

Mit der Architektur seines Autohauses beauftragte Men-



Der Empfang ist hell, freundlich und geräumig.

zel das Bremer Büro Beichler und Rohr. „Deren Konzept entsprach ziemlich genau meinen Vorstellungen“, berichtet der Autohaus-Chef. Darüber hinaus waren die Planer stets offen für seine Ideen. Eine seiner Vorgaben hieß: Das Gebäude muss zu der ländlichen Region pas-

sen. Modern aber zugleich bodenständig, also kein Prachtbau. „Die Leute sollen nicht schon beim Betreten des Hauses das Gefühl bekommen, den ersten Euro ausgegeben zu haben.“

**Modern,
aber bodenständig**

Darüber hinaus hat er selbst kein Interesse daran, dass sein Haus zu sehr im Mittelpunkt steht und den Blick der Kunden von dem großen Fahrzeugangebot vor und neben dem Gebäude ablenkt. Denn das ist ein Markenzeichen des Unternehmens. Zirka 150 Autos fast aller Fabrikate stehen auf dem 9000 Quadratmeter großen Gelände.

Diese Aspekte haben die Architekten in ihre Planungen einfließen lassen. Seit 1993 hat das Bremer Planungsbüro etwa 100 Autohäuser entworfen. Der Inhaber liefert in ers-

Das neue Autohaus von Joachim Menzel mit dem prägnanten Vordach fällt schon von Weitem auf.



DAS UNTERNEHMEN

Autohaus Menzel

Euregiostraße 5, 48465 Schüttorf,
Telefon: 05923/9033-0
E-Mail: renaate.menzel@menzelautomobile.de
Internet: www.menzelautomobile.de

Freie Werkstatt seit 1993

Fahrzeugverkäufe
pro Jahr: zirka 300 (2003)

Werkstattdurchläufe pro Tag: 8 bis 10
(ohne Reparaturen für den eigenen Verkauf und Fahrzeugumstellung auf Erdgas)

festen Mitarbeiter: 4 Werkstatt (1 Meister),
1 Verkauf (plus Inhaber),
2 Empfang und Verwaltung

Umsatzanteil Verkauf: 70 Prozent

Öffnungszeiten: Montag bis Samstag
8 bis 18 Uhr



ter Linie die technischen Daten, aus denen die Fachleute dann ihre Pläne entwickeln, beschreibt Reinhard Beichler die übliche Vorgehensweise. Diese Pläne werden dann mit dem Inhaber des Autohauses bis ins Detail ausgearbeitet. So war es auch im Fall Menzel, der für die Bauausführung selbst vor allem heimische Unternehmen anheuert. Dazu nahm er einen Bauleiter aus der Region, der stets als Ansprechpartner schnell erreichbar war. Insgesamt dauerten die Bauarbeiten rund sechs Monate.

Mit dem Ergebnis ist der Autohausinhaber hoch zufrieden. Das Zusammenspiel von Gebäude und Stellfläche ist in seinen Augen gelungen, wobei er besonders von der Architektur des Autohauses angetan ist. Und zwar eben nicht, weil sie übertrieben ist. Die Ausstellungshalle und der Empfang sind transparent, hell und geräumig. Die auf dem glänzenden Granitfliesen platzierten Pflanzen lockern das Ambiente auf. Alles ist übersichtlich aufgebaut. Das gilt auch für den silberanthrazit gehaltenen Werkstattbereich mit Prüfstelle, Direktannahme, TÜV-Box.

Konsequenterweise können alle sechs Technik-Arbeitsplätze über ein eigenes Tor angefahren werden.

Inklusive der ebenfalls neu gebauten Waschanlage ist überall eine Bodenheizung installiert. Die wärmt alle Gebäude und nicht die Luft, was langfristig Heizkosten spart“, erklärt Menzel. Mittelfristig denkt er auch über die Nutzung von Sonnenenergie nach, da eine Umrüstung seines Heizsystems problemlos möglich ist.

Im Mittelpunkt das Angebot

Das Gebäude selbst ließe sich ebenfalls ohne großen Aufwand verändern. Jeder Teilbereich ist von vornherein so konzipiert, dass er bei Bedarf erweitert werden kann. So können an der Seite zusätzliche Räume für die Werkstatt entstehen. Für weitere Büro-

räume lässt sich das Haus aufstocken und nach vorne heraus könnte mehr Platz für die Ausstellungshalle geschaffen werden. Dabei hat Menzel die Option im Hinterkopf, eines Tages doch eine Marke aufzunehmen. Dafür würde er einen Bereich in der dann erweiterten Ausstellungshalle abtrennen, um für die Markenpräsentation schnell und unaufwändig eigenständige Räumlichkeiten zu schaffen.

Eine Vorliebe für eine bestimmte Marke hat der Schütorter im Moment nicht. Deshalb ist das Gebäude von vornherein so konzipiert, dass es zu den meisten Marken passt. Allerdings steht für Menzel die Integration einer Marke derzeit nicht konkret auf seiner Agenda. Noch schätzt er seine Unabhängigkeit: „Aber wer weiß schon, wie schnell sich die Zeiten ändern?“

Die klare räumliche Untergliederung der einzelnen Teilbereiche hat für den Unternehmer auch den Hintergrund, dass er Verkauf, Werkstatt und Waschcenter einmal als eigenständige Profitcenter einrichten möchte. Dadurch lasse sich leichter erkennen, wo noch Potenziale brach liegen, ist er überzeugt.

Rund zwei Millionen Euro hat Menzel investiert, davon 440 000 reine Baukosten für das Gebäude. Das ist für ein Autohaus eine vergleichsweise kleine Summe. Das Ergebnis zeigt jedoch, dass ein modernes und funktionales Autohaus nicht teuer sein muss. *Stefan Oertel*

Alle Werkstattarbeitsplätze können durch ein separates Tor angefahren werden.

KONTAKT

Planungsgruppe Beichler und Rohr
Kreftingstraße 2
28203 Bremen
Telefon: 0421/79 17 96
E-Mail: office@beichler-rohr.de
Internet: www.beichler-rohr.de