



Autohaus Aller

Berge versetzt

Toyota-Händler Ralf Aller (48) hat in Iserlohn einen Neubau verwirklicht, der sich im besten Sinne am alten Toyota-Marken-Motto „Nichts ist unmöglich“ orientiert. Bericht über ein ungewöhnliches Bauprojekt und einen ebensolchen Bauherrn.

Als ich das Grundstück das erste Mal zu Gesicht bekam, habe ich dankend abgelehnt“, erinnert sich Ralf Aller und lacht. Denn was ihm der damalige Eigentümer, eine Bank, als neuen Standort für einen Autohaus-Neubau vorschlug, war eine Industriebrache. Ein 16.000 Quadratmeter großes Grundstück einer insolvent gegangenen Buchbinderei, knapp 20 Meter hoch über der Kreuzung von Schapker Weg und Baarstraße, den Haupteinfallstraßen in die 100.000 Einwohner große Stadt Iserlohn, gelegen. „Die Lage war unter dem Gesichtspunkt Verkehrsfrequenz ein Traum. Mehr als 30.000 Fahrzeuge, die pro Tag am Auto-

haus Aller vorbeifahren. Aber die Grundstücksbeschaffenheit ein Albtraum, denn das völlig ungepflegte Grundstück war dicht mit Bäumen bewachsen, hinter denen sich eine 5.000 Quadratmeter große alte Produktions- und Lagerhalle verbarg.

Konkrete Vorstellungen

Man brauchte schon sehr visionäre Fähigkeiten, um sich auf diesem Grundstück einen Autohausneubau vorstellen zu können.“ Die brachte Ralf Aller mit, und mir der Zusage des Grundstückseigentümers und der Stadt, mit dem Grundstück

anstellen zu dürfen, was ihm beliebt, schlug Aller schließlich zu und kaufte das Areal im Januar 2006. Was ihm zu dem Zeitpunkt noch fehlte, war ein Planungsunternehmen, das seine Visionen in die Tat, sprich in baubare Pläne umsetzen konnte. „Ich hatte noch nie in meinem Leben neu gebaut, aber ich hatte sehr konkrete Vorstellungen, wie mein erstes eigenes Autohaus aussehen sollte.“ Den alten Betrieb, der unweit vom neuen Standort versteckt in einer Nebenstraße lag, hatte Aller seit 1997 von seinem ehemaligen Chef gepachtet. Sein Neubau sollte etwas Besonderes sein, der außergewöhnlichen Lage und der Beschaffen-



Bilder: Schlieben

Viel Glas bedeutet viel Transparenz – von innen nach außen und von außen nach innen

Die acht Meter hohe Glasfront der Ausstellungshalle prägt die markante Erscheinung des Neubaus

heit des Grundstücks gerecht werden. Das Ganze zu einem möglichst günstigen Preis, denn der Grundstückskauf hatte die Kasse des Bauherrn schon höher belastet als ursprünglich geplant.

Imposante Erscheinung

„Das erste Generalbauunternehmen, mit dem ich über meinen Neubau sprach hat mir nach einigen Terminen ganz offen erklärt, sie seien zu der Erkenntnis gelangt, dass sie nicht der richtige Partner für mich sind. Denen waren meine Vorstellungen und Wünsche viel zu konkret. Aber ich war dankbar dafür, dass sie die Zusammenarbeit beendeten, bevor wir gemeinsam das Abenteuer Neubau angegangen sind.“ Gerold Urmelt, Geschäftsführer des Generalbauunternehmens Voss+Graue in Coesfeld, ließ sich von Ralf Allers Vorstellungen nicht schrecken – im Gegenteil. „Die Zusammenarbeit mit Voss+Graue habe ich als durchweg angenehm und

positiv empfunden, denn sie haben sich auf meine Vision eingelassen, sich damit auseinandergesetzt, gemeinsam mit mir, und wenn es sein musste auch gegen mich um die beste Lösung gerungen.“

Ralf Allers wichtigster Anspruch war, auf dem ungewöhnlichen Eckgrundstück ein ebensolches Gebäude zu schaffen. „Der Vorteil des Grundstücks ist seine exponierte Lage an der Kreuzung der Haupteinfallstraßen. Darum war mein Wunsch, dass jeder Autofahrer, der an einer der Ampeln wartet, von der architektonischen Gestaltung so in den Bann gezogen wird, dass ihm gar nicht anderes übrig bleibt, als in das Gebäude zu schauen und sich die Rotphase mit dem Betrachten neuer Autos zu vertreiben.“ Der Wunsch wurde erfüllt. Die acht Meter hohe Glasfront der Ausstellungshalle und die hinter der Glasfront in Richtung Straße ausgestellten Neufahrzeuge sind Blickfänger, die keinem Vorbeifahrenden entgehen, zumal das Gebäude zusätzlich noch zwei Meter über Straßenniveau steht und damit eine imposante und elegante Erscheinung bietet.

Vor Baubeginn im Mai 2007 war allerdings erst einmal eine gründliche Grundstücksbearbeitung erforderlich. Neun Meter in der Höhe ließ Ralf Aller abtragen, um ein für seinen Neubau nutzbares Niveau auf dem Grundstück mit extremer Hanglage zu schaffen. „Rund 17.000 Kubikmeter Erdreich abzufahren, hat uns einige Wochen Arbeit und rund 200.000 Euro gekostet“, erinnert sich der Bauherr.

Einen Teil des abgetragenen Erdreichs nutzte Aller, um die alte 2-geschossige Produktionshalle der Buchbinderei befahrbar zu machen. „Die Halle nutzen wir zu einem Teil selbst. Dort ist beispielsweise unsere Lackiererei untergebracht. Andere Teile der Halle will ich vermieten und eine Art Mobilitäts-Community auf dem Grundstück schaffen.“

Mobilitäts-Community

Die Vermietung ist ihm zum Teil schon gelungen. Rund 60 Wohnmobileigentümer schätzen die trockene sichere Unterstellmöglichkeit für ihr rollendes Zuhause und zahlen gern die für Iserlohner Verhältnisse hohe Miete von 45 Euro pro Monat. „Mit der Halle will ich künftig rund 4.000 bis 5.000 Euro monatlich einnehmen“, so Aller. Bislang gehen seine Vermietpläne voll auf, denn neben den Wohnmobilkunden hat er in dem Gebäude auch seinen „Haus-TÜV“ fest untergebracht. „Ab Frühjahr wird außerdem noch ein Motorrad-Spezialist in die alte Produktionshalle einziehen. Die Commu-

Direktannahmen und Werkstatthallen ab 30 m²

- Kauf/Leasing • kurze Lieferzeiten
- kostengünstige Modulbauweise in Höhe, Länge und Breite variabel
- preiswerte Richtmontage
- geringe Planungskosten durch Typenstatik
- optisch individuell gestaltbar
- erweiterbar und demontabel

HaCoBau
Tel. (0 51 51) 80 98-76 • Fax -77
Mobil 0171 6 75 06 72
www.hacobau.de
info@hacobau.de

Amitec in Leipzig: Halle 2, St. H 24

nity füllt sich allmählich“, freut sich Ralf Aller. Die Mieteinnahmen hat er in seinem Finanzierungskonzept fest einkalkuliert und deutet damit eine weitere Besonderheit seines Bauvorhabens an. „Ich habe Grundstückskauf und Neubau zu 100 Prozent über meine beiden Hausbanken finanziert“, erklärt Ralf Aller wie selbstverständlich. Doch Voraussetzung dafür war ein überzeugendes Unternehmenskonzept, die Nutzung günstiger Kreditmittel aus ERP und anderen Mittelstandsprogrammen, ein Top-Rating sowie eine überzeugende Unternehmerpersön-

lichkeit. „Insgesamt haben wir hier am Standort ca. 2,5 Mio. Euro investiert“, erklärt der Bauherr. Seine Investition hat er nicht bereut und der Wunsch, etwas Besonderes zu schaffen, ist ihm gelungen. „Anfangs war ich skeptisch, als mir Händlerkollegen und auch Mitarbeiter aus der Toyota-Bauabteilung prophezeiten, dass der Standort mit einem entsprechenden Gebäude ein echter Publikumsmagnet werden könnte. Doch wenn der Zuspruch so anhält wie in den ersten Wochen, werden meine Erwartungen sogar noch deutlich übertroffen.“

Zahlen und Fakten

Autohaus Aller

Schapker Weg, Iserlohn
 Bauunternehmen: Voss+Graue
 Generalbau GmbH & Co. KG
 Coesfeld-Lette, www.voss-graue.de

- Bauzeit:** 7 Monate (ohne die Arbeiten zur Grundstücksnivellierung)
- Grundstücksfläche:** 15.600 m²
- Nutzfläche Gebäude:** 1200m² davon
- Ausstellung:** 537m²
- Werkstatt:** 168m²
- Bebaute Fläche (inkl. Parkplätze):** 8300m³
- Abmessung Gebäude:** ca. 65m x 23m
- Höhe Ausstellung:** 8m
- Höhe Werkstatt:** 6m
- Grundstücksgröße (einschl. Bestandsbebauung):** 15.600m²
- Grundfläche Autohaus:** 1.100m²
- Grundfläche Bestandshalle:** 3.300m²
- Stellplätze auf dem Grundstück:** 121
- Stellplätze im Bereich Autohaus:** ca. 40 unmittelbar angrenzend
- Außenfläche Gebrauchtwagen:** ca. 500m²
- Arbeitsplätze:** 1 x DA, 4 x Werkstatt, 1 x Pflege
- Anzahl MA:** 14 ; 2 Verkauf; 1 KD-Meister, 1 Werkstattmeister, 3 Gesellen, 1 Spezialist für Fahrzeugaufbereitung; 1 MA in der K+L-Abteilung, 1 Buchhaltung, 3 Azubis (2 Werkstatt, 1 kaufmännisch), 1 Hausmeister

Ökologisch und ökonomisch

Das Gebäude erstreckt sich auf rund 1.200 Quadratmetern entlang des Schapker Wegs. Die in Ellipsenform gestaltete Ausstellungshalle ist dabei der besondere Blickfang. „Die Ellipse passt zum Toyota-Markenlogo. Mit der Form ist es gelungen, die Ausstellungshalle regelrecht an den Straßenverlauf anzuschmiegen“, freut sich der Bauherr. Die acht Meter hohe Fensterfront der Ausstellung ist das Highlight des Gebäudes. Bei der Auswahl der Materialien wurde darauf geachtet, dass der optische Leckerbissen nicht zu einem wärmetechnischen Desaster ausartet. Gleichzeitig sollte die glattflächige imposante Gebäudefront nicht durch außen angebrachte Beschattungssysteme zerklüftet werden. „Mit einem K-Wert von 1,1 hat die Fensterfront Dämmwerte wie ein



gutes Mauerwerk.“ Zudem bietet sie Licht und damit Transparenz satt, eine der weiteren wesentlichen Anforderungen von Ralf Aller an die Gestaltung seines Neubaus. Bei der Wahl der Heiztechnik hat er auf ökologisch sinnvolle und moderne Lösungen geachtet. „Ursprünglich war geplant, Erdwärme über eine Wärmepumpenheizung zu nutzen (Geothermie). Doch der exorbitant hohe Preis für die dazu erforderlichen 18 Tiefbohrungen à 100 Meter und der sauerländische Fels im Untergrund haben das Projekt leider vorzeitig zum Scheitern



16.000 Quadratmeter Platz: Der Neubau (vorne) folgt dem Straßenverlauf; hinten die alte Produktionshalle



Die KD-Annahme ist Kommunikationsmittelpunkt und Schnittstelle zwischen Werkstatt und Ausstellung

risch und anschließend in die Praxis umgesetzt. Seinen Baupartner beschreibt der Toyota-Händler als fair, kompetent und sehr engagiert. Zudem habe das Unternehmen und seine Mitarbeiter viel Geduld und Beharrungsvermögen bewiesen. „Fast ein Jahr haben wir gemeinsam an der Konzeptionsplanung gearbeitet, und erst als die unter Dach und Fach war, habe ich Voss+Graue den Auftrag für das Bauvorhaben erteilt.“

Auf Wachstum programmiert

Bei einer möglichen Erweiterung – Platz dafür ist reichlich vorhanden – würde der Bauherr wieder die Dienste der Voss+Graue-Mannschaft nutzen. Doch daran ist zunächst nicht zu denken. „Wir wollen den neuen Betrieb jetzt richtig nach vorn bringen.“ Aus den 200 Neu- und knapp 200 Gebrauchtwagen sollen schon bald 600 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr werden. Und auch die mechanische Werkstatt mit insgesamt vier Arbeitsplätzen plus Direktannahme ist nach sieben

Wochen im Betrieb noch nicht an der Idealauslastung von 15 bis 20 Aufträgen pro Tag angelangt. Doch Ralf Aller und sein 14-köpfiges Team sind auf einem guten Weg. Und mit der richtigen Einstellung können sie ganze Berge versetzen. fs

Ralf Aller hat seine Vorstellungen vom Neubau zielstrebig und mit dem richtigen Partner verwirklicht



gebracht“, erzählt Ralf Aller. Mit der jetzt verwirklichten Lösung für die Heizung kann er aber sehr gut leben. Sie ist kostengünstig, einfach zu warten, sehr umweltfreundlich und sie kommt auch noch aus dem Hause Toyota. „Mit unserer Toyota-Gas-Wärmepumpe, angetrieben von einem Zwei-Liter-Toyota-Motor, beheizen wir das komplette Gebäude, also Ausstellungshalle und Werkstatt inklusive aller Büro-, Sozial- und sonstigen Räume.“ In der Werkstatt hat man eine Industrie-Fußbodenheizung direkt in die Bodenplatte integriert. In der Ausstellungshalle wurde ein Estrich-System auf der Bodenplatte verlegt.

Vorteil der Wärmepumpenheizung: „Damit können wir auch eine Klimaanlage speichern und im Sommer von oben kühle Luft ins Gebäude zuführen“, so Aller.

Kommunikationsdrehscheibe

Besonders stolz ist der Bauherr neben den ökologischen Errungenschaften auf die Gestaltung innerhalb des Gebäudes. Eine zentrale Funktion kommt dabei der Kundenannahme in der Ausstellungshalle zu. „Optischer Mittelpunkt und transparente Kommunikationsinsel an der Schnittstelle zwischen Direktannahme/Werkstatt und Verkaufsausstellung ist der Kundenannahmehbereich. Hier, sozusagen

mitten im Leben, sind auch die Arbeitsplätze für die beiden Werkstattmeister installiert, die nach erfolgtem Fahrzeugcheck in der angrenzenden Direktannahme ihre Gespräche mit Kunden führen und den genauen Reparaturumfang festlegen können.“ Die Nähe zum Kunden und die enge Einbindung in das betriebliche Geschehen wollte Ralf Aller unter allen Umständen beibehalten. „Im alten Betrieb waren wir so beengt, dass die Kunden uns fast über den Schreibtisch gelaufen sind. Das hat ein sehr persönliches Verhältnis gefördert und das wollte ich trotz des enormen Platzzuwachses im neuen Betrieb unbedingt beibehalten“, erzählt Ralf Aller. Die Planer von Voss+Graue haben ihn auch bei diesem Vorhaben unterstützt. „Wir haben sogar über Möglichkeiten diskutiert, das Autohaus auf zwei Ebenen zu verteilen.“ Doch die Aussicht, Werkstattkunden und Handelskunden voneinander zu trennen, hat der Verkaufsprofi Aller umgehend wieder verworfen. „Wie soll ich bei einem Werkstattkunden den Wunsch nach einem neuen Auto wecken, wenn der bei einem Besuch in unserem Haus keine neuen Autos sieht?“ Auch diesen zentralen Wunsch hat der Baupartner Voss+Graue zunächst plane-