

# Frei geplant

In Ruhstorf entstand ein markenunabhängiges Autohaus, das frei von Konventionen nur nach den Wünschen des Bauherrn errichtet wurde. Der Neubau beweist: Schöne Betriebe brauchen keine CI-Vorgaben.

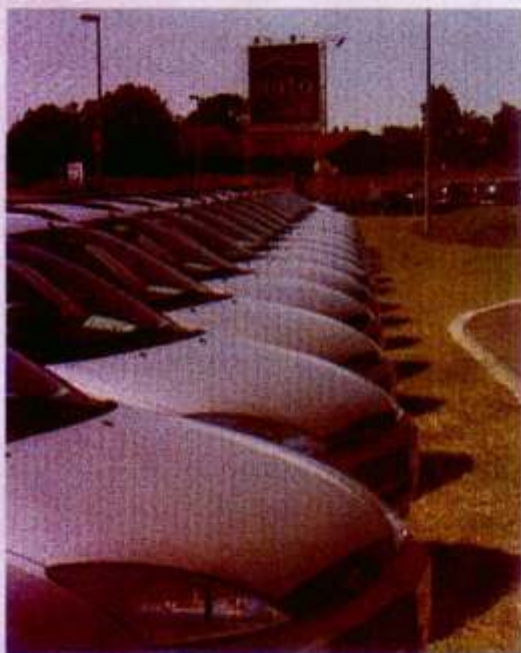
**E**s war auch für uns eine besondere Herausforderung, einen Neubau in dieser Dimension frei von CI-Vorgaben oder Baurichtlinien eines Herstellers oder Importeurs zu errichten“, erzählt Markus Rickerl, Geschäftsführer von Schneider Planungsbüro in München. Und das lag

nicht nur daran, dass es sich beim Neubau des Autohauses Schuster in Ruhstorf bei Passau um die Errichtung eines freien Mehrmarkenautohauses handelte. Der Betrieb sprengt auch sonst alle gängigen Dimensionen eines freien Autohauses. Am Standort in Ruhstorf investierten die Bauherren Gerhard (Seniorchef) und Jürgen Schuster insgesamt vier Millionen Euro. „In diesem Jahr planen wir, 2.700 Autos zu verkaufen“, erklärt Gerhard Schuster. Der gelernte Kfz-Meister gründete 1973 im wenige Kilometer

entfernten Hader den Vorläufer des heutigen Autohauses als freie Werkstatt. „Schon damals tickten bei uns die Uhren anders, weil wir neben dem Servicegeschäft sehr stark im Fahrzeughandel engagiert waren“, so Schuster.

## Dreigeteiltes Geschäft

Der hatte seit der Gründung solche Ausmaße angenommen, dass ein Neubau unbedingt erforderlich wurde. „Wir haben im letzten Jahr über 2.000 Autos verkauft und das von einem Ver-



Massengeschäft mit Leasing und Vermietfahrzeugen



Rund 400 Fahrzeuge hat das Autohaus Schuster ständig im Angebot





Bilder: Schneider (2), Schlieben

Blick in die Ausstellungshalle

kaufplatz auf der grünen Wiese, wo wir zeitweise bis zu 600 Fahrzeuge ausgestellt hatten", so Schuster. Wer den alten Standort sieht, kann kaum glauben, dass in dem verschlafenen Dörfchen Hader ein derart schwunghafter Autohandel möglich gewesen sein soll.

Dass das Geschäft sich trotz des ländlichen Standortes so bombastisch entwickelte, liegt in Konzept und Philosophie von Unternehmer Schuster begründet. „Wir haben heute eine Dreiteilung im Geschäft. Ein Drittel unserer Verkäufe machen wir mit Privatkunden, ein Drittel mit Wiederverkäufern und ein Drittel geht in den Export.“ Dabei exportiert die Firma Schuster Fahrzeuge nach Polen, Ungarn, in die Slowakei oder auch nach Frankreich und Spanien. Eigentlich alles klassische Länder für den Bezug von Reimporten. „Bei Neuwagen gilt das auch nach wie vor, doch Schwerpunkt unseres Geschäfts ist der Verkauf von ein- bis dreijährigen Gebrauchtwagen“, so Gerhard Schuster. Die seien im Ausland, auch im osteuropäischen, lukrativ zu vermarkten, weil gepflegte Gebrauchte hier echte Mangelwa-

re sind. „Zudem profitieren wir von dem enormen Preisverfall, dem Gebrauchtfahrzeuge in Deutschland in den ersten drei Jahren unterliegen.“

Leasingrückläufer, Mietwagen, Fahrzeuge aus Flottenbeständen und junge Gebrauchtwagen von Markenhändlern kauft Schuster en gros auf, konfektioniert aus dem vorhandenen Angebot interessante Pakete und verkauft sie so schnell wie möglich an Großabnehmer im In- und Ausland weiter. So ist zu erklären, dass er mit seinem Sohn und einem weiteren Verkäufer pro Jahr 2.500 Fahrzeuge verkauft, davon rund 800 über den eigenen Internetauftritt.

### Für Wiederverkäufer

Bei diesem ist für Wiederverkäufer ein geschlossener Bereich installiert, in dem sich interessierte Autohändler registrieren lassen können und aktualisierte Informationen zu den durchschnittlich rund 400 Bestandsfahrzeugen des Autohauses Schuster bekommen. Die Angebotspalette reicht dabei vom Smart bis zum Audi A 8

## MIDTRONICS

Battery Management Innovation

### Bieten Sie Ihrem Kunden einen Rund-um-Service an?

Das MIDTRONICS inSPECT 65 bietet ein Elektro-System-Testgerät für die Batterie, den Anlasser und dem Ladesystem in einer kompakten Einheit. Somit erhalten Sie vom Tester die Möglichkeiten, Ihren Kunden eine Empfehlung über den Zustand seiner elektrischen Anlage auszusprechen.



Jubiläumsgarant

### Sind Ihre Werkstatt-Arbeitsplätze für die modernen Fahrzeuge vorbereitet?

Mit dem ChargeXpress PRO25 rüsten Sie - entsprechend den neuen Anforderungen - Ihre Arbeitsplätze auf. Das Montieren von einem ChargeXpress PRO 25 an jede Hebebühne oder mit einer Wandhalterung gibt Ihnen

die Sicherheit voll geladener Batterien beim Verlassen der Fahrzeuge aus Ihrer Werkstatt.



Midtronics b.v.  
Büro Deutschland

Rosmarinstrasse 20  
D-40235 Düsseldorf  
Tel: 0211 171 7766  
Fax: 0211 171 7767

ISO 9001:2000 zertifiziert  
www.midtronics.com



oder VW-Phaeton. „Aktuell ist unser Angebot an Fahrzeugen aus dem VW-Konzern besonders hoch, weil der Vermarktungsdruck bei VW-Händlern und Leasinganbietern entsprechend groß ist.“ Grundsätzlich besorgt die Firma Schuster aber jedes Auto, egal ob neu oder gebraucht.

### Aldi im Blech

Gerhard Schusters Credo: „Wer bei uns kein Auto findet, der braucht nicht wirklich eins.“ Auch für die ungewöhnliche Vermarktungsdimension hat er eine ganz einfache Philosophie. „Wir sind der Aldi im Blech. Unser Geschäft geht über Masse. Darum arbeiten wir im Geschäft mit Wiederverkäufern teilweise mit Margen, die in anderen Autohäusern der Verkäufer hat.“ Auch im Endkundenbereich sind die Preise knapp kalkuliert und in der Regel nicht weiter verhandelbar. „Kunden verstehen es durchaus, dass ich hohe Nachlässe nur dann gewähren kann, wenn ich vorher kräftig auf den Einkaufspreis draufgeschlagen habe.“ Die Festpreisstrategie scheint sich auszuzahlen, denn Schuster hat zahlreiche Privatkunden aus der gesamten Bundesrepublik und dem benachbarten



Die Bauherren Gerhard (hinten) und Jürgen Schuster verwirklichten ihren Neubau nach eigenen Vorstellungen

europäischen Ausland. Für Privatkäufer bietet der Betrieb zudem den Service, das Fahrzeug noch am Tag des Kaufs zuzulassen. „Wer bis 15.30 Uhr bei uns ein Auto kauft, bekommt auch noch ein Kurzkennzeichen und kann den Wagen sofort mit nach Hause nehmen.“ Trotz Schwerpunkt im Handelsgeschäft hat Schuster seine Wurzeln nicht vergessen. „Wir legen Wert auf individuelle und kompetente Betreuung unserer Kunden im Service- und Reparaturbereich, denn damit sind wir groß geworden und das ist auch heute noch eine wichtige Stütze unseres Geschäfts. Darum genießt die Werkstatt mit Komplettservice für alle Fabrikate inklusive Karosserie- und Lackierabteilung einen hohen Stellenwert.“

Wer Gerhard Schusters Vorstellungen von einem modernen, kundenorientierten Autohaus mit Werkstattservice hört, kann ungefähr nachvollziehen, welche Herausforderung es für den Planer bedeutet haben muss, diese Vorstellungen beim Neubau in ein schlüssiges Konzept umzusetzen.

„Bevor wir das Projekt Neubau gestartet haben, hatte ich selber keine Vorstellung davon, wie unser künftiger Betrieb aussehen soll. Ich kann mir architektonische Lösungen erst dann vorstellen, wenn ich sie fertig vor mir sehe.“ Was Schuster allerdings genau wusste, war, welche planerischen Rahmenbedingungen der künftige Betrieb haben sollte. „Wir hatten das Grundstück im neu erschlossenen Gewerbegebiet Hackerwiese, und wir wollten einen Neubau, der genau auf unser Unternehmenskonzept zugeschnitten ist.“ Eckpunkte dieses Konzepts sind der Schwerpunkt im Handel mit ansprechender Präsentation der Fahrzeuge, ein hochmoderner Servicebetrieb, der ausreichend groß dimensioniert sein sollte, um perfekten Service für Privatkunden und die Fahrzeuge aus dem eigenen Fuhrpark zu bieten. Dazu ein ansprechendes Betriebsgebäude mit Ausstellungsbereich und genügend Bürofläche für

Die Werkstatt (L.) schließt sich an die Ausstellungshalle an



Modernste Werkstattausstattung für Service auf höchstem Niveau

Verwaltung, Verkauf und die eigene Mietwagenfirma Swing. Außerdem ein Aufbereitungscenter für die verkaufsfertige Aufbereitung von Gebrauchtwagen und Privatkundenfahrzeugen.

### Hausaufgabe

Zudem sollten Gebäude und Grundstück so bebaut werden, dass sich spätere Erweiterungen harmonisch einfügen ließen. „Was Gebäude- oder Geländegestaltung anbelangt, haben wir dem Planer völlig freie Hand gelassen. Vorgegeben war nur der Budgetrahmen. Wichtig war uns außerdem, dass die Planung unter dem Kostenaspekt auch künftige Unterhaltskosten für das Gebäude berücksichtigte.“

Hausaufgabe nennt Gerhard Schuster seine Rahmenbedingungen. Und mit deren Lösung in Form einer Vorplanung beauftragte er im Frühjahr 2003 drei Spezialisten für Autohausbauten. „Wir wollten für unsere spezifischen Anforderungen die Unter-





mechanische Werkstatt mit insgesamt acht Arbeitsplätzen an. Deren Ausstattung ist ein Beleg dafür, dass der Service im Hause Schuster einen hohen Stellenwert genießt. Die mittels asanetwork vernetzte Werkstattaufrüstung ist vom Feinsten. Installiert wurden ausschließlich Unterflurheb-  
bühnen der Firma Nussbaum. Prüfstraßen und Testequipment stammen von Beissbarth, MAHA Bosch, Gutmann und anderen namhaften Herstellern. „Um die technische Ausstattung hat sich ausschließlich unser Werkstattleiter Herbert Köckerandl gekümmert.“

### Blickfänger

Er ist der Experte für diese Fragen und konnte in dem vorgegebenen Budgetrahmen völlig frei entscheiden“, erzählt Gerhard Schuster. Auch der Bereich Karosserie und Lack ist konsequent nach höchstmöglicher Arbeitseffizienz und optimalen Reparaturabläufen konzipiert. An den Bereich Demontage mit Richtbank schließen sich Arbeitsflächen für Lackier Vorbereitung, die hochmoderne, computergesteuerte Taifuno Lackierkabine sowie Arbeitsflächen für Finishing an. Tor- und Hallenhöhe sind so ausgelegt, dass auch Arbeiten an Lkw möglich sind. Im Bereich Finishing ist außerdem eine Lkw-Arbeitsgrube integriert. Um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten, sind die Arbeitsflächen in der Karosserieabteilung miteinander verbunden und können von Arbeitsstation zu Arbeitsstation komplett durchfahren werden.

Ein echter Blickfang ist die dem Werkstattgebäude vorgelagerte Ausstellungshalle geworden. Die auf drei Seiten verglaste Halle ist ein eindrucksvoller Beleg dafür, dass es keine CI-Vorgaben braucht, um eine funktionale und gleichzeitig optisch ansprechende Fahrzeugpräsentation zu errichten. Das Gebäude vermittelt einen ganz eigenen Stil, der sich im Inneren mit der in die Ausstellungshalle integrierten Galerie

stützung eines Profis. Mit einem ortsansässigen Architekten zu bauen, der ansonsten Einfamilienhäuser plant, kam für uns nicht in Frage.“

Gelöst hat die Hausaufgabe am besten das Schneider Planungsbüro. „Herr Rickerl hat genau zugehört und in seiner Planung perfekt umgesetzt, wie die Anforderungen unseres Unternehmenskonzepts in einer Bauplanung am besten realisiert werden können.“ Dazu gehört, dass die Fahrzeugausstellung bestmöglich in Szene gesetzt wurde. „Wer sich auf der Bundesstraße 388 unserem Betrieb nähert, sieht schon vom weitem das große Fahrzeugangebot. Das war uns wichtiger als ein prunkvolles Gebäude direkt an der Straße, das den Blick auf die Fahrzeuge verdeckt“, so Schuster. Auch bei der Dimensionierung der Werkstatt traf die Planung auf den Punkt. Die Direktannahme mit zwei Plätzen und integriertem Meisterbüro ist direkt von der im Ausstellungsbe-  
reich untergebrachten Serviceannahme zugänglich. Daran schließt sich die

### Kenndaten

Autohaus Schuster Automobile,  
Rotthofer Str. 10, 94099 Ruhstorf,  
Tel. 085 31/978 00,  
www.schuster-automobile.de

**Baumaßnahme:** Autohaus mit Lack und Karosserie und Aufbereitungscenter.

**Bauzeit:** 10/03 - 07/04

**Planung:** Schneider Planungsbüro,  
Karlst. 110, 80335 München

<b>Grundstück:</b>	21.000 qm
<b>Überbaute Grundstücksfläche:</b>	2.119 qm
<b>Nettogeschossfläche:</b>	2.457 qm

<b>Kosten:</b>	
Grundstück erschlossen:	840.000,-
Baukosten inkl. Nebenkosten:	1.800.000,-
Werkstatteinr.:	410.000,-
Inneneinr.:	90.000,-
EDV, IT, Komm.:	80.000,-
Werbeanlagen:	40.000,-
Außenanlagen:	800.000,-
<b>Gesamtkosten:</b>	<b>4.060.000,-</b>

<b>Verkaufsfläche:</b>	968 qm
Mech. Werkstatt:	375 qm
Karosserie:	122 qm
Lack:	279 qm
Teile:	105 qm x 2,5
Direktannahme:	2 Plätze
Aufbereitung/Pflege:	350 qm
Stellplätze:	400

<b>Mitarbeiter:</b>	
33, davon 7 Azubis	
<b>Anzahl Arbeitsplätze:</b>	
Werkstatt (Mechanik):	8
Karosserie:	3
Lackiererei:	4
Aufbereitung:	4
Werkstattdurchgänge:	20/Tag*

<b>Verkaufszahlen:</b>	
2003:	2.188 Fahrzeuge
Plan 2004:	2.700 Fahrzeuge

\* nur Mechanik-Werkstatt

**Jahresumsatz Fa. Schuster 2003:**  
gesamt: 30 Mio. Euro  
(davon 3 Mio. Werkstattumsatz)





Die Ware: Gebrauchtwagen steht im Vordergrund

fortsetzt, auf der Büros und Besprechungsräume untergebracht sind. Die runde Info- und Annahmetheke im Erdgeschoss findet auf der Galerie ihre Fortsetzung in einem zylindrisch gestalteten Büroraum, der den Blick sowohl auf Ausstellungshalle als auch Verkaufsraum freigibt. Das hier untergebrachte Büro ist Schaltzentrale und Rückzugsraum für Gerhard Schuster. „Mit dieser Lösung haben wir einerseits den Wunsch nach Transparenz, andererseits aber auch das Bedürfnis, ungestört arbeiten zu können, verwirklicht“, erklärt Rickerl.

### Blick für Details

Von Neubau und den Bauherren Gerhard und Jürgen Schuster ist der Planer noch immer beeindruckt. „Es kommt nicht oft vor, dass Bauherren dem Planer so viele Freiheiten bei Gestaltung und Bauausführung einräumen.“ Einzige Maßgabe der Bauherren nach Fertigstellung der Planung war, für jedes Detail die im vorgegeben Kostenrahmen beste Lösung zu finden. „Dadurch konnten wir mit neuen Konzepten und Materialien experimentieren“, erklärt Rickerl.

So hat man als Fußbodenbelag in der Ausstellungshalle statt der üblichen Fliesen einen zementgebundenen Kunststoffboden gewählt. „Der ist genauso robust und haltbar wie Fliesen, bringt aber durch die große durchgehende Fläche ausgestellte Fahrzeuge ganz anders zur Geltung. Zudem ist er in jeder gewünschten Farbe lieferbar“, so Rickerl. Eine Besonderheit ist auch der Fußbodenbelag auf Treppenaufgang, Galerie und der darun-

terliegenden Kundenwartezone. „Hier haben wir Bambusholz gewählt. Das ist bei gleichem Preis deutlich härter und widerstandsfähiger als konventionelles Holz und passt zudem optisch perfekt zur Gesamtgestaltung“, erklärt Rickerl.

Das Gebäude an sich wird von einer Stahlgerüstkonstruktion getragen. Die Innenwände in der Werkstatt sind aus Kalksandstein-Mauerwerk gefertigt. Im Werkstattbereich ist die Außenfassade mit wärmeisolierenden Sandwechelementen gestaltet.

Vom Hauptgebäude getrennt hat man auf dem Grundstück einen kompakten Satellitenbau für Fahrzeugwäsche und -aufbereitung installiert. Hier entstanden insgesamt zwei geschlossene Module für Aufbereitung, eine Waschhalle sowie zwei überdachte Waschplätze für Handwäsche mit Münzstaubsaugern. Im Gebäude ist außerdem ein kleines Servicebüro untergebracht. „Derzeit nutzen wir den Waschsatelliten in erster Linie für die Aufbereitung und Pflege un-

serer Gebrauch- und Mietwagen. Künftig sollen hier auch Privatkunden ihr Fahrzeug zur Aufbereitung abgeben können“, erklärt Gerhard Schuster. Zwölf Wochen nach der offiziellen Fertigstellung ihres Neubaus sind Vater und Sohn Schuster voll des Lobes über ihren Neubau und die Firma Schneider. „Wir wollten einen modernen, optisch ansprechenden Neubau, der sowohl unsere Kompetenz im Service als auch im Handel unterstreicht.“

### Expansionspläne

Der sollte etwas Außergewöhnliches sein, aber in der Gestaltung nicht abgehoben wirken. Bei uns soll sich der Kunde, der ein Auto für 3.000 Euro kauft, genauso wohl fühlen wie der, der einen Wagen für 60.000 Euro sucht. Und genau das haben wir auch verwirklicht“, so Gerhard Schuster.

Obwohl der neue Betrieb gerade mal drei Monate läuft, hat der Chef schon Erweiterungspläne. „Leider ist die Gemeinde etwas langsam mit dem Ausweisen neuer Gewerbeflächen, aber wir werden auf jeden Fall noch dazukaufen, denn wir möchten weiter expandieren.“ Sollte die bebaut werden, dürfte Schneider Planungsbüro erneut zum Zug kommen, denn, so Gerhard Schuster abschließend, „mit Herrn Rickerl würde ich morgen wieder bauen.“

Frank Schlieben



Separater Aufbereitungssatellit mit Waschboxen