

Bautrends 2010

Frage	Borgers GmbH www.borgers-industriebau.de	GIA Gesellschaft für Industrie- und Anlagenbau mbH www.gia-mbh.de	intec Gewerbebau GmbH www.intec-gewerbebau.de	Schneider Planungsbüro GmbH www.schneider-planungsbuero.de	Voss + Graue Generalbau GmbH & Co. KG www.voss-graue.de	Ed.Züblin AG www.zueblin-systembau.de
1. Wie hat sich für Ihr Unternehmen die Zahl der Auto- und Werkstattbauprojekte 2009 gegenüber Vorjahr entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für 2010?	Entgegen den allgemeinen Erwartungen und der eher negativen Grundstimmung im Markt, sind wir darüber überrascht, dass eine deutliche Zunahme der Anzahl der Bauprojekte im Jahr 2009 zu erkennen war. Dieser Trend wird sich unserer Einschätzung nach auch im laufenden Jahr fortsetzen.	In 2009 wurde ein Großteil der bereits in 2008 beauftragten Objekte bearbeitet und durchgeführt. Zusätzlich sind weitere Aufträge in diesem Jahr hinzugekommen, die aber einer verhaltenen Auftragsvergabe zufolge das Volumen von 2008 nicht erreichen konnten. In unserem Unternehmen konnten wir dies durch Aufträge aus dem Konjunkturpaket der Bundesregierung in diesem Jahr ausgleichen. Aus Sicht GIA hat sich hier ein Investitionsstau aufgebaut, der sich mit Sicherheit in 2010 auch teilweise abbauen wird, was dann zu einem höheren Auftragsvolumen, speziell auch im Premiumsegment, führen wird.	Mehr Anfragen, jedoch auch verzögerte Entscheidungen. Viele Händler und Werkstattbesitzer sind in Wartestellung. Für 2010 sehen wir den Schwerpunkt bei An- und Umbauten, sowie energetischen Verbesserungen. Kaum Neubauten.	Im Gegensatz zur Stimmung der ganzen Schwarzseher überraschend gut. Noch bis weit ins Frühjahr 2009 waren viele Experten vom Erfolg der Abwrackprämie in Höhe von 2.500,-€ nicht überzeugt. Unsere Bauherren wussten sicher schon vor dem Beginn der Party, dass dieses Feuerwerk schnell verloschen sein wird. Die Vorbereitungsphase auf so ein Investment beträgt oft Jahre und ist reiflich abgewogen. Die Investitionen resultieren nicht aus Launen und Strohfeuern. Deshalb machen wir uns auch um das laufende Jahr keine Sorgen.	Insgesamt gesehen, also Neubauten, Erweiterungen und Umbauten / Renovierungen, hat sich die Zahl der Bauprojekte konstant gehalten. Wenn es auch erhebliche Verschiebungen innerhalb der Marken gab. Wir gehen daher zuversichtlich von einer weiter konstanten Entwicklung aus.	Deutlicher Rückgang in 2009. Viele Projekte wurden vorläufig gestoppt. Für 2010 wird kein wesentlicher Anstieg erwartet, da weiterhin viel Unsicherheit im Markt besteht. Der Wegfall der Abwrackprämie, Probleme mit den Gebrauchten und den Leasingrückläufer und die teilweise deutlichen Rückgänge der Neuwagen-Verkäufe in den ersten beiden Monaten des Jahres veranlassen viele potentielle Bauherren noch zur Vorsicht. Es liegen lediglich vereinzelt neue Anfragen vor oder verschobenen Projekte werden vorsichtig wieder aktiviert. Das Bauen im Bestand hat zugenommen. Eine nennenswerte Erholung für den Bau von Autohäusern und Werkstätten wird voraussichtlich erst 2011 und 2012 eintreten.
2. Wie hat sich das Investitionsvolumen pro Bauvorhaben nach Ihren Einschätzungen verändert? a. ist konstant und liegt bei durchschnittlich Euro b. ist gegenüber 2008 gesunken: von auf Euro c. ist gegenüber 2008 gestiegen: von auf Euro	Feststellen muss man, dass der Trend eher zu kleineren Baumaßnahmen als zu großen Prestigeobjekten geht.	Das Investitionsvolumen ist unmittelbar abhängig von der anstehenden Bauaufgabe, daher sind absolute Zahlen hier pauschal nicht zu nennen. Unserer Einschätzung nach wird bei jeder konkreten Planung jedoch durch Einsparmaßnahmen (Bauvolumen, Ausstattung etc.) ein Potential von 10 % bis 20 % eingespart.	b. Ein Neubau liegt ca. bei 1.000.000 €. Der Anbau einer Direktannahme (siehe Aktion der AUDI AG) bei ca. 60.000 €. Hieraus ergibt sich folglich ein niedrigeres Investitionsvolumen.	a. ist konstant	a. ist konstant Das Volumen ist abhängig vom Projekt (Neubau, Umbau, Erweiterung) und liegt zwischen 100.000,00 und 1,5 Mio €	Einige der letzten Projekte sollten nur „das Notwendigste“ berücksichtigen. Dadurch Rückgang des Volumens um ca. 10-20%. Die Größe der von uns bearbeiteten Projekte reicht von 1 Mio. bis 50 Mio., Durchschnittswerte hätten daher wenig Aussagekraft.
3. Als Spätfolge der Finanzkrise beklagen viele Experten für den Mittelstand deutlich verschlechterte Bedingungen beim Zugang zu Fremdkapital. Ist die Kreditklemme nach Ihren Erfahrungen auch bei bauwilligen Autohaus- und Werkstattunternehmern spürbar und wenn ja, wie äußert sich das?	Die Automobil- und Kfz-Branche wird durch Ratingverfahren – unseres Erachtens – systematisch benachteiligt bzw. unterbewertet. Umso wichtiger ist es, dass wir die Investitionsvorhaben durch qualifizierte Vorbereitungen, vollständige Angebote, Festpreise und garantierte Bauzeiten auch für die Entscheider in den Banken und Kreditinstituten untermauern.	Eine Kreditklemme für das zu realisierende Projekt können wir speziell bei Markenherstellern mit entsprechenden Herstellervertretern nicht erkennen. Das Werkstattgeschäft scheint aus unserer Sicht auch in der Krise konstant zu verlaufen. Ganz im Gegenteil, aufgrund fehlender Investitionen in Nutzfahrzeuge sind die Umsätze in diesem Bereich eher gestiegen.	Insbesondere Autohäuser, selbst solche, die in Zeiten der Abwrackprämie gute Geschäfte gemacht hatten, erhalten nur schwierig oder gar keinen Kredit für einen Neubau.	Die stringente Vergabe von Krediten ist doch für die Branche nicht erst seit der Finanzkrise ein Thema. Der Aufschrei war doch noch lauter bei Basel 2. Damals noch mit dem Unterschied, dass die Risikobereitschaft der Investoren größer war. Wir stellen bei den laufenden Projekten eine deutlich geordnete und ruhige finanzielle Abwicklungsbasis fest. Wer in der jetzigen Situation das Vertrauen seiner Bank hat, muss zu den Guten gehören.	Ein mir bekannter Bankkaufmann stellte folgende Liste der „kreditwürdigsten“ Kunden auf: Bauunternehmer, Gastronomen, Autohändler (Reihenfolge variabel), doch Spaß beiseite: kommt der Autohaus-Kunde zu Voss + Graue, hat er entweder bereits eine Finanzierung stehen, oder geht mit einer ersten Kostenschätzung unseres Hauses zur Bank – das geht bisher dann auch glatt über die Bühne.	Die reduzierten Kreditlinien werden vorrangig für das „operative Geschäft“ genutzt. Die Bauinvestitionen sind daher durch Investitionsstopps und -verschiebungen zurückgegangen.
4. Automobilmarkenhändlern stehen nach der Abwrackprämie schwierige Zeiten bevor. Der Servicebereich läuft hingegen stabil, wovon freie Werkstattunternehmen überproportional profitieren. Schlägt sich diese Entwicklung auch in der Nachfrage nach Bauleistungen nieder? Ist die Nachfrage freier Werkstattunternehmer nach Ihren Bauleistungen spürbar gestiegen oder sind es vor allem Markenhändler, die Ihre Dienste in Anspruch nehmen?	Bei unseren Kunden handelt es sich nicht um ein repräsentatives Bild des Marktes – unsere Kunden sehen durchaus Chancen im Markt und nutzen die derzeitige Situation um antizyklisch zu investieren. Entscheidend ist letztlich die Anpassung des jeweiligen, individuellen Betriebskonzeptes an die Herausforderungen des Marktes.	In der Tat verschiebt sich das Verhältnis Ausstellungshalle/Werkstatt bei Neu- und Erweiterungsbauten hin zum Ausbau der Werkstätten. Diese werden auch bei Neuplanungen in den Vordergrund gestellt. Unsere Leistungen werden vor allem auch von Markenhändlern in Anspruch genommen, deren Margen in diesem Bereich auskömmlich sind.	Natürlich sind Anforderungen der Hersteller wie die AUDI AG, die ihren Werkstätten eine Direktannahme zur Pflicht gemacht haben wiederum ein Impuls für Bauleistungen (siehe auch weitere bauliche CI-Elemente der Hersteller). Jedoch gibt es auch Werkstattinhaber, die von sich aus jetzt z.B. in eine Vergrößerung der Werkstatt oder Spenglerei investieren.	Die durchschnittlichen Investments der Werkstattbetriebe sind geringer als beim Markenhandel. Bezogen auf Anzahl der Objekte - ja, auf den Umsatz bezogen - nein	Nein, im Gegenteil. Die Marken, die von der Abwrackprämie profitierten, sind heute die potenziellen Kunden bei uns. So sind derzeit mehrere DACIA-Projekte in der Bearbeitung. Wie gesagt, es sind eher die Markenhändler. Als krasses Beispiel, freier Werkstätten: im Frühjahr 2008 erhielten wir den Auftrag zur Entwicklung einer sogenannten „Masterplanung“ für eine freie Werkstattkette. Nach Entwicklung einiger Konzepte und Umsetzung der CI-Ansätze an einigen Standorten, wurde das Projekt aufgrund der konjunkturellen Situation gestoppt	Es sind vor allem Markenhändler, die bei uns nachfragen.
5. Wie hoch ist der prozentuale Anteil Ihrer Projekte, die Sie 2008 a. für Markenhändler und b. für freie Werkstätten errichtet haben? c. mit welchem Verhältnis rechnen Sie für 2010?	Besonders ausgeprägte Schwankungen zwischen Markenhändler und Werkstätten, aus denen sich Trendentwicklungen ableiten lassen würden, können wir nicht feststellen.	Den Anteil der Markenhändler beziffern wir auf ca. 80 %, den der freien Werkstätten auf ca. 20 %. Für 2010 sehen wir hier keine wesentliche Veränderung.	a. ca. 90 % b. ca. 10% c. ca. 70 % zu 30 %	a. 70 % b. 30 % c. 50 % / 50 %	2009 a. 90% b. 10% c. unverändert	Fast ausschließlich Markenhändler und das wird vermutlich auch überwiegend so bleiben. Freie Werkstätten investieren selten über 1 Mio.
6. Bauprojekte von Markenhändlern waren in den Vergangenheit stark von den CI-Vorgaben des jeweiligen Herstellers geprägt, was die Baukosten oft verteuert hat. Tragen nach Ihren Erfahrungen die Hersteller der oft angespannten finanziellen Situation Ihrer Händler heute mehr Rechnung und sind sie bei der Gestaltung und Umsetzung von CI-Vorgaben heute weniger restriktiv?	Wir machen die Erfahrung, dass es zwischen den Herstellern und Händlern durchaus einen Dialog gibt über die Umsetzung der CI-Vorgaben. Der gefundene Konsens ist auf die unterschiedlichsten Rahmenbedingungen abgestimmt. Unsere Rolle hierbei ist es, neutral mit bautechnischem Know-How zu vermitteln.	Aus Sicht GIA führen die CI-Vorgaben der Hersteller nicht unbedingt zu erhöhten Baukosten, wenn es sich um reine zur Erkennung konzipierte Details handelt (z. B. Stützenausbildung, Farbgebung, ausgesuchte Materialien etc.). Anders sieht es bei vorgegebenen Raumstrukturen aus. Aufwändige Tragwerke, spezielle aufwändige Fassaden und vorgegebene Raumkonzepte können die Kosten natürlich beeinflussen. Das Verhältnis zwischen den Herstellern und Händlern können wir nicht beurteilen. Unsere Planungen müssen in jedem Fall den CI-Vorgaben entsprechen.	Die Umsetzung hat immer mit Geld zu tun. Sobald ein Hersteller Zuschüsse gibt oder Bonuspunkte bei der Marge, so tut sich auch der Händler leichter bei der Ausführung. Das dient beiden. Wenn Vorgaben für eine breite Händlerschaft nicht bezahlbar sind, bleibt das CI-Programm auf halber Strecke liegen und die Termine werden zwangsläufig ausgedehnt. Da hilft dann auch keine Restriktivität, weil der Hersteller auch nicht ohne Händler dastehen will.	Wir haben im vergangenen Jahr erfreuliche Tendenzen gespürt, dass Restriktion einer Kooperation gewichen ist. Hierbei sind einige sehr gelungene Kompromisslösungen entstanden. Es bleibt der fromme Wunsch und der Appell, dass Händler und Hersteller diese Zeit als Chance verstehen.	Ja, dem kann ich zustimmen. Auch hier möchte ich als Beispiel die Markenarchitektur des Hauses DACIA anführen, die sich in den letzten 2 Jahren hinsichtlich der Kosten positiv entwickelt hat. So ist z. B. das Leuchten System der Ausstellung erheblich preiswerter geworden. Aber auch andere Marken sind hier variabel geworden.	Die Erfahrungen der Hersteller aus der Übernahme einiger Häuser in eigene Hand haben sich dazu beigetragen, dass seitens der Hersteller einige der bisherigen Forderungen relativiert wurden. Die Rücksicht erstreckt sich derzeit vor allem darauf, den Termindruck zurück zu nehmen, bis der Markt wieder verlässlicher prognostiziert werden kann. Die inzwischen wieder häufiger nachgefragten Mehrmarkenbetriebe lassen den Betrieben teilweise etwas mehr Freiheit in der CI-Umsetzung.
7. Freie Werkstattunternehmer haben sich ihre Position im Service- markt in der Vergangenheit häufig auch durch sparsame, wenig repräsentative Räumlichkeiten „erkaufte“. Worauf legen freie Werkstattunternehmer heute bei Neu-, Um- oder Ausbauprojekten besonderen Wert? a. äußeres Erscheinungsbild b. Praktikabilität und effiziente Nutzung der vorhandene Flächen c. möglichst geringe Baukosten d. sonstiges (z. B. größtmögliche Energieeffizienz)	Damit werden die Punkte „Architektur“, „Funktionalität“, „Energieeffizienz“ und „Baukosten“ bei jedem einzelnen Projekt immer erörtert. Hierbei sind allerdings unterschiedliche Schwerpunkte zu setzen, da eine Immobilie das Betriebskonzept des Betreibers widerspiegeln muss. Der Preisführer wird beispielsweise darauf bedacht sein, auch nach Realisierung einer Baumaßnahme, dieses Bild seiner Kundschaft zu vermitteln.	Sicherlich sind die von Ihnen genannten Punkte der Praktikabilität, Baukosten und Energieeffizienz die entscheidenden Kriterien. Ein äußeres Erscheinungsbild ist aber ebenfalls wichtig, gerade wenn es um den Wiedererkennungswert entweder der Marke oder der Werkstattkette geht. Durch diese Optik wird vor allem auch der Qualitätsstandard der Werkstatt selbst beim Kunden impliziert.	b) und c) sind sicherlich die Favoriten, da die Inhaber oft sehr nah mit der tatsächlichen Arbeitsleistung in der Werkstatt verbunden sind. Sicherlich gibt es auch Werkstätten, die stärker strategisch orientiert sind. Dort kommen dann auch a) und d) ins Spiel, wenn damit eine konkrete Aussage gemacht werden soll.	Eindeutig auf die Ausstrahlung von Kompetenz und der erste Eindruck ist nun das Gebäude als Visitenkarte. Von den neuen Werkstatteigentümern hören wir immer, dass sich die Kundschaft nach dem Umzug zum guten ändert und sich erweitert, weg von den sog. Freibiergesichtern. Diese Projekten laufen Preissensibel ab, da es sich oft um junge und kleine Unternehmen handelt, welche bislang in Pachtverträgen steckten. Der Energieeinspareffekt ist ein gerne akzeptiertes Abfallprodukt und fällt dem Nutzer nach der ersten Heizperiode angenehm auf, wenn er die Abrechnung mit seiner vorherigen Burg vergleicht	Es treffen sicherlich alle von Ihnen genannten Punkte zu. Der Anteil an „freien Bauvorhaben“ ist bei uns derart gering, dass eine Präferenz unsererseits nicht abzugeben ist.	a. 10% b. 30% c. 50% d. 10% Der repräsentative Aspekt ist nach wie vor den Kosten und der Effizienz untergeordnet. Eine „architektonische Konkurrenz“ zu den Markenhändlern macht aus Sicht der Freien auch keinen Sinn. Der Fokus liegt darauf, adäquate Leistungen in einem ordentlichen Umfeld anzubieten. Die Räumlichkeiten müssen bei dem Kunden Vertrauen wecken, dass sein Fahrzeug „in guten Händen“ ist.

Bautrends 2010

Frage	Borgers GmbH www.borgers-industriebau.de	GIA Gesellschaft für Industrie- und Anlagenbau mbH www.gia-mbh.de	intec Gewerbebau GmbH www.intec-gewerbebau.de	Schneider Planungsbüro GmbH www.schneider-planungsbuero.de/	Voss + Graue Generalbau GmbH & Co. KG www.voss-graue.de	Ed.Züblin AG www.zueblin-systembau.de
<p>8. Was sind nach Ihren Erfahrungen klassische Fehler, die Bauherren bei der Planung eines Bauvorhabens für eine Werkstatt/ ein Autohaus begehen?</p>	<p>Der klassische Fehler ist es unseres Erachtens, mit in der Kfz-Branche unerfahrene Planer zusammen zu arbeiten. Außerdem sollte eine kompetente Beratung in einem sehr frühen Stadium (vor Grundstückskauf) erfolgen.</p>	<p>Wir als Firma GIA sind ja gerade für den Bauherrn da, Fehler in der Planung zu vermeiden. Wichtig aus unserer Sicht sind die Anforderungen des Raumprogramms, die Umsetzung in eine individuelle Planung mit effektiven Betriebsabläufen. Hierbei ist von der ersten Planung an eine Kontrolle der Gesamtkosten erforderlich, die Einbindung und Erfüllung der Energieeinsparverordnung ist zu berücksichtigen und vor allem mit den geringstmöglichen Investitionskosten für den Bauherrn umzusetzen. Dies ist die Aufgabe des Planers.</p>	<p>Das Bauen ist wie Fußball – da ist jeder ein Experte. Oft wird jedoch die notwendige Grundlagenermittlung übersehen und gleich zum Verhandeln von Baupreisen übergegangen. Hier ist es Aufgabe der Planer den Bauherrn Schritt für Schritt zu führen und in einer umfassenden Beratung alle zu erwartenden Kosten und zeitlichen Anforderung aufzuzeigen. Es ist dem Bauherrn nicht geholfen, wenn er die Stahlbaukosten von Fa. X mit den Gebäudekosten von Fa. Y vergleicht. Vergleichbare Angebote entstehen erst auf Grundlage einer genauen Ausschreibung und einer genehmigten Planung.</p>	<p>Sich zu sehr auf Herstellervorgaben, anstatt sich die seiner Kunden bzw. auf seine Wünsche zu fokussieren.</p>	<p>Zum einen ist es die Ermittlung des tatsächlichen Flächenbedarfs für alle Bereiche. Bei den Freien, sind dies die Abläufe in der Werkstatt, oder die Flächen für ein funktionierendes Reifenlager, bei den Marken trifft dies eher auf die Ausstellungsfläche zu. Hier gilt es, zusammen mit dem Architekten / Generalunternehmer, die richtigen Ansätze auszuarbeiten. Da Flächen auch immer mit „Menschen“ zu tun haben und dies zu stetigen Personalkosten führt, liegt in dieser Ermittlung ein erster wichtiger Ansatz zur Finanzierung und Optimierung.</p>	<p>Einsatz von Planern und Firmen, die im Autohaus- und Werkstattbau zu wenig Erfahrung haben. Die Komplexität wird oft unterschätzt. Ein Autohaus vereint Gewerbe-, Verwaltungs-, Logistik- und Verkaufsfunktionen, die zum Teil widersprüchliche Anforderungen haben. Hier das richtige Maß zu finden, setzt entsprechende Planungs- und Bauexperten voraus. Bauen in Einzelvergaben statt einen erfahrenen Generalunternehmer zu beauftragen. Die Bauherren verzichten damit auf Termin- und Kostensicherheit, auf Bürgschaftssummen, die im „worst case“ auch tatsächlich helfen und eine wesentlich einfachere Handhabung in der Gewährleistungszeit. Statt 1 Vergabe müssen Sie für 30 verschiedene Gewerke mit den Firmen verhandeln und verlieren Zeit, die sie für ihre eigentliche Arbeit nutzen könnten. Auch Partneringmodelle wie unser „teamconcept“ werden noch zu wenig genutzt. Die Angebotsfristen für viele Projekte werden zu knapp bemessen. Der Entscheidungsprozess, ob gebaut wird und wie läuft über Monate, oft sogar Jahre, das Angebot selbst soll aber in zwei Wochen erstellt werden. Der Bauherr nimmt sich damit die Möglichkeit, das Know how der erfahrenen Anbieter zu nutzen, weil wegen der fehlenden Zeit keine Möglichkeit besteht, Alternativen und Sondervorschläge auszuarbeiten. Letztlich erhält dann der Bauherr das billigste Angebot für das, was er ausgeschrieben hat, aber nicht das Beste, was er hätte bekommen können. Zu langes Warten kann teuer werden. Jeder Bauherr, der für seinen Betrieb eine langfristige Perspektive sieht, sollte die derzeitige Preissituation am Markt nutzen. Sobald die Konjunktur wieder anspringt, werden auch wieder ansteigende Materialpreis für Bewehrungsstahl, Metallfassaden und Gläser das Bauen verteuern.</p>
<p>9. Von Finanzexperten ist immer wieder der Rat zu lesen, Gewerbetreibende sollten ein Neubauvorhaben nach Möglichkeit unter dem Gesichtspunkt multipler Nutzungszwecke errichten und damit die Weiterverkaufsmöglichkeiten für den Fall der Fälle zu verbessern. Sind solche Nutzungskonzepte bei einem Werkstatt- und Autohausneubau überhaupt realisierbar und wenn ja, welche weiteren Nutzungszwecke bieten sich für einen Werkstattneubau /ein Autohaus an?</p>	<p>Es ist jeweils abzuwägen zwischen den Kosten, die eine multiple Nutzungsmöglichkeit verursacht, und der Wahrscheinlichkeit, dass dieser Fall eintritt. Häufig werden Erweiterungsoptionen mit nur geringen Zusatzkosten verbunden sein. Hier bietet es sich an, diese planerisch von vornherein mit zu berücksichtigen.</p>	<p>Die Frage ist durchaus berechtigt, aber aus unserer Sicht ein eher theoretischer Fall, der uns in der Praxis noch nicht vorgekommen ist. Eine Umfirmierung eines Autohauses von einer Marke zu einer anderen oder zu einem Mehrmarkenautohaus ist hingegen durchaus üblich und planerisch umsetzbar. Eine eher klassische Bauweise (natürlich abhängig von der Marken-Cl) verursacht die geringsten Umbaukosten.</p>	<p>Das Merkmal von Autohäusern und Werkstätten sind üblicherweise Gebäude in Gewerbegebieten oder an frequentierten Straßen mit stützenfreien großen Räumen. Damit sind für diese Gebäude grundsätzlich die vielfältigsten Nutzungen, von der Metallbauwerkstatt bis hin zum Möbelhaus denkbar.</p>	<p>Sehr theoretischer Ansatz. So viele Teppichläden und Küchenstudios braucht kein Mensch. Erst einmal hat der Bauherr die Absicht sein Autohaus in den Dienst seiner Bestimmung zu stellen. Und zwar so, dass alle Abläufe ideal und perfekt funktionieren. So wird er mit seinem Geschäft Geld verdienen. Der Gedanke einer eierlegenden Wollmilchsau wird diese Produktivität zum falschen Zeitpunkt einschränken.</p>	<p>Diesen Wunsch hören wir oft. Aber: aus einem Autohaus, lässt sich nun mal kein Lebensmitteldiscounter machen. Oftmals lässt die (baurechtliche) Lage, z. B. „Automeile“ (Dortmund B1) gar keine andere Nutzung zu. Zum anderen sind in der Regel die baulichen Anforderungen gar nicht wirtschaftlich nachrüstbar. Die Energieeinsparverordnung erwartet von einem Gebäude für Pkw-Ausstellung, eine andere Qualität als z. B. ein Elektronik-Fachmarkt. Wenn auch bei jeder gelungenen Autohauseröffnung der Eindruck entsteht, auch der Betrieb einer „Gastronomie“ würde funktionieren, verweise ich auf das oben gesagt des mir bekannten Bankkaufmanns;-)</p>	<p>Theoretisch ist eine Umnutzung sicher immer möglich. Die Frage ist nur, zu welchen Kompromissen Verkäufer und Käufer bereit sind. Es macht sicher keinen Sinn, auf Unterflurbühnen oder Montagegruben zu verzichten, die man für das eigene Geschäft als unerlässlich betrachtet, nur um den eventuellen Weiterverkauf der Immobilie für eine „Fremdnutzung“ zu erleichtern. Vorrangig für die Gestaltung und Ausstattung muss daher immer der eigentliche Nutzungszweck sein, sonst leidet die Effizienz des Betriebes und löst möglicherweise erst die Notwendigkeit aus, die Immobilie verkaufen zu müssen.</p>
<p>10. Welche Maßnahmen empfehlen Sie Unternehmern, die ihren Neubau besonders energieeffizient gestalten möchten?</p>	<p>Es ist immer ein Optimum zwischen Gebäudedämmung (Dach, Wand Sohle etc.) und der Gebäudetechnik (Geothermie, Wärmepunkten etc.) zu realisieren. Diese Themen werden grundsätzlich mit jedem einzelnen Kunden erörtert und auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden angepasst.</p>	<p>Die Forderungen der neuesten Energieeinsparverordnung 2009 sind 30 % gegenüber der Energieeinsparverordnung 2007 verschärft. Eine weitere Novellierung in 2012 wird dem Bauherrn weitere 30 % Einsparung auferlegen. Aus unserer Sicht sowie des jeweiligen Bauherrn ist es daher wichtig, diese Forderungen mit einem geringen finanziellen Aufwand zu erfüllen. Jede Baumaßnahme erfordert eine individuelle Lösung. Neben der Auswahl der einzelnen Bauelemente ist die Wahl des eingesetzten Heizsystems eine zentrale Aufgabe der Planung.</p>	<p>Kompaktheit, Orientierung, sinnvolle Verglasungszonen sowie die Zusammenführung von Haustechnik und Werkstatttechnik sind wesentliche Bausteine. Diese zu einem Gesamtkonzept zusammenzuführen ist die Aufgabe, die durch eine Energieeffizienzberatung erfolgen muss. Das ist wie bei einem Orchester: erst wenn alle koordiniert zusammenspielen ergibt sich daraus Musik. Sonst bleibt es beim Lärm.</p>	<p>Technik optimieren. Beleuchtung zunehmend mit LED und EVG. Regenerative Heizsysteme über großflächige Heiz- und Kühlflächen. Wärmeeinträge durch sommerlichen Wärmeschutz reduzieren.</p>	<p>Eine gute Wärmedämmung an Dach, Boden und Wand. Ebenso hoch gedämmte Verglasungen der Schaufenster mit guter Wirkung gegen Wärmeeintrag im Sommer, damit von vornherein auf die energieeffiziente Kühlung der Ausstellung verzichtet werden kann. Für die Beheizung empfehlen wir Gas-Wärmepumpen (z. B. aus dem Hause Toyota) in Verbindung mit Fußbodenheizungen. Im Einzelfall, kann auch Geothermie oder der Einsatz von Luft-Wärmepumpen effizient sein. Im Werkstatt-Bereich, insbesondere beim Einsatz von Portal-Waschanlagen, ist eine gute Wasseraufbereitung erforderlich, um die Betriebskosten gering zu halten.</p>	<p>Die einfachste und günstigste Möglichkeit, die für Alt- wie Neubauten gilt, ist das Nutzerverhalten zu optimieren. Gekippte Fenster, offen stehende Tore, zugehängte Heizkörper und falsche Bedienung der Technischen Anlagen vom Sonnenschutz über die Beleuchtung bis zu den Lüftungsanlagen müssen endgültig der Vergangenheit angehören. Dazu müssen die Zuständigkeiten im Betrieb klar geregelt sind und es muss einen Verantwortlichen geben, der den Überblick über „das Ganze“ hat und z.B. den Energieverbrauch kontinuierlich im Auge behält. Bei der Ausstattung ist zu prüfen, welche Aggregate ständig laufen oder auf „stand by“ stehen müssen. Müssen der Druck und die Temperatur von Medien tatsächlich so hoch sein, wie „man es schon immer gemacht hat“? Der nächste entscheidende Faktor ist die Geometrie der Gebäude. Kompakte Bauweisen mit der richtigen Ausrichtung sind hier wesentlich für den zukünftigen Energieverbrauch. Natürlich muss es auch hier Kompromisse geben, weil die zur Verfügung stehenden Grundstücke selbst und deren Anbindungen Grenzen setzen. Erneuerbare Energien müssen alleine schon aufgrund der diversen Vorschriften betrachtet werden. Ob und in welchem Umfang Geothermie, Luftwärmepumpen oder Solaranlagen tatsächlich genutzt werden, hängt vom Einzelfall ab. Wirtschaftlich kann dabei je nach Vorschriftenlage, Förderungsmöglichkeiten und Bedingungen vor Ort das Minimum sein mit einer Warmwasserunterstützung durch eine Kollektoranlage bis zur fast autarken Versorgung des Gebäudes. Auch hier gilt es, die richtigen Experten einzuschalten, die einen objektiven Überblick verschaffen können und nicht ein bestimmtes Produkt verkaufen wollen.</p>

Bautrends 2010

Frage	Borgers GmbH www.borgers-industriebau.de	GIA Gesellschaft für Industrie- und Anlagenbau mbH www.gia-mbh.de	intec Gewerbebau GmbH www.intec-gewerbebau.de	Schneider Planungsbüro GmbH www.schneider-planungsbuero.de/	Voss + Graue Generalbau GmbH & Co. KG www.voss-graue.de	Ed.Züblin AG www.zueblin-systembau.de
11. Welche Trends/Neuheiten im Bereich Autohaus- und Werkstattbau wird Ihr Unternehmen in diesem Jahr vorstellen?	Unser Unternehmen blickt auf eine 100-jährige Firmengeschichte zurück. Allein in den letzten 30 Jahren haben wir mehr als 1.300 Autohäuser und Werkstätten gebaut und damit viele Trends kommen und gehen sehen. Dabei hat sich ein Trend bewährt: Die Individualität des Kunden in den Mittelpunkt stellen und aus dem umfangreichen Erfahrungsschatz die für ihn besten Lösungen zur Verfügung zu stellen.	Jedes von uns geplante und schlüsselfertig erstellte neue Autohaus, jeder Anbau und jede Sanierung ist immer wieder eine neue Bauaufgabe, in der die jeweils aktuellen Erkenntnisse einfließen. Bezeichnend für die Zukunft wie bereits angesprochen ist das genannte Energieeffizienzthema mit seinen Auswirkungen auf die Planung. Insgesamt muß auch unter Berücksichtigung dieser neuen verschärften Randbedingungen für den Bauherrn eine sich rechnende Kosten-/Nutzenanalyse der Neuplanung erreicht werden. Hierbei helfen wir ihm als Firma GIA von der Planung bis zur schlüsselfertigen Durchführung.	Für uns wird die Energieeffizienzberatung zunehmend an Bedeutung gewinnen. Seit mittlerweile fast zwei Jahren arbeitet die intec Gewerbebau zusammen mit den Platin Partner an der Optimierung von Kfz- und Nutzfahrzeugwerkstätten. Neben der intec und Snap On Equipment Solutions finden sich dort führende Hebebühnenhersteller, Lagereinrichter, Öllieferanten, Abgasabsaugungspezialisten, Wasseraufbereiter, etc. Die intec Gewerbebau GmbH beantwortet dabei als erfahrener Autohausplaner und Energieberater alle Fragen rund um das Thema Bauen. In regelmäßigen Treffen werden aktuelle Trends und Informationen im Bereich Werkstatt-ausrüstung ausgetauscht. Die Werkstattplanung und -ausrüstung wird durch die enge Zusammenarbeit aller Planungsbeteiligten auf eine neue Qualitätsebene gehoben. Zudem lassen sich insbesondere im Bereich Energieoptimierung vielseitige Synergien nutzen. Folgende Ziele stehen bei unserer Zusammenarbeit im Focus: 1. Die Reduzierung der Betriebskosten durch Energieeinsparung und Nutzung von Systemwärme 2. Die Optimierung von Prozessen in Werkstatt, Lager, Ausstellung und Administration 3. Die Reduzierung von Investitionskosten durch Flächenoptimierung Erste gemeinsame Projekte sind bereits in der Planungsphase. Neben dem Netzwerk der Platin Partner arbeitet die intec Gewerbebau zusammen mit der TU München an einem Forschungsprojekt „Energieoptimiertes Autohaus“. Studenten des Lehrstuhles Climadesign und Haustechnik arbeiten dort an einem konkreten Entwurf und setzen sich mit dem Thema Energie und Nachhaltigkeit im Autohausbau intensiv auseinander.	Einen tollen freien Betrieb eines Markenhändlers in exponierter Lage, regenerativ beheizt und gekühlt.	An dem gerade realisierten Neubau des Volvo-Autohauses „Auto Nova“ in Glinde bei Hamburg, konnten wir eine Werkstatt konzipieren, in dem die Abläufe zwischen Diagnose und Reparatur erheblich komprimiert werden konnten. Dieser Ansatz spart Fläche im Grundstückskauf, Baukosten und Kosten des laufenden Betriebes. Ein Konzept, das durchaus bei freien Werkstätten als auch bei Markenhändlern, seine Vervielfältigung finden wird.	Der Trend ist, alle derzeit in der Diskussion befindlichen „neuen Techniken“ in eine vernünftige Gesamtplanung zu integrieren. Es hilft nichts, einer aktuellen Mode nachzurrennen. Nur ein Gesamtpaket an Maßnahmen ist wirtschaftlich sinnvoll. Die Investition in ein Autohaus oder eine Werkstatt ist ein langfristiges Investment. Dabei auf kurzfristige Trends zu setzen, die gerade „hip“ sind, wäre wenig ratsam.
12. Ansprechpartner in Ihrem Unternehmen für interessierte Leser (bitte mit Telefon und Mailadresse).	Thomas Muggenborg, Tel.: 02563 407-0 info@borgers-industriebau.de	Herr Dipl.-Ing. Jens Owe Behrens Herr Dipl.-Ing. Joachim Behrens Telefon: 0 53 31 / 3 00 00 info@gia-mbh.de	Michael Wittig, Tel 0861 / 989 61- 24, michael.wittig@intec-gewerbebau.de Toni Entfellner, Tel 0861 / 989 61- 21, toni.entfellner@intec-gewerbebau.de	Herr Markus Rickerl Telefon 089 / 54 82 15 10 rickerl@schneider-planungsbuero.de	Herr Gerold Urmelt (Geschäftsführer) Tel. 02546-910-0 Email: G_Urmelt@voss-graue.de	Wolf Widmann, wolf.widmann@zueblin.de, 0711 7883 9651 Andreas Maier, andreas.maier@zueblin.de, 0711 7883 709