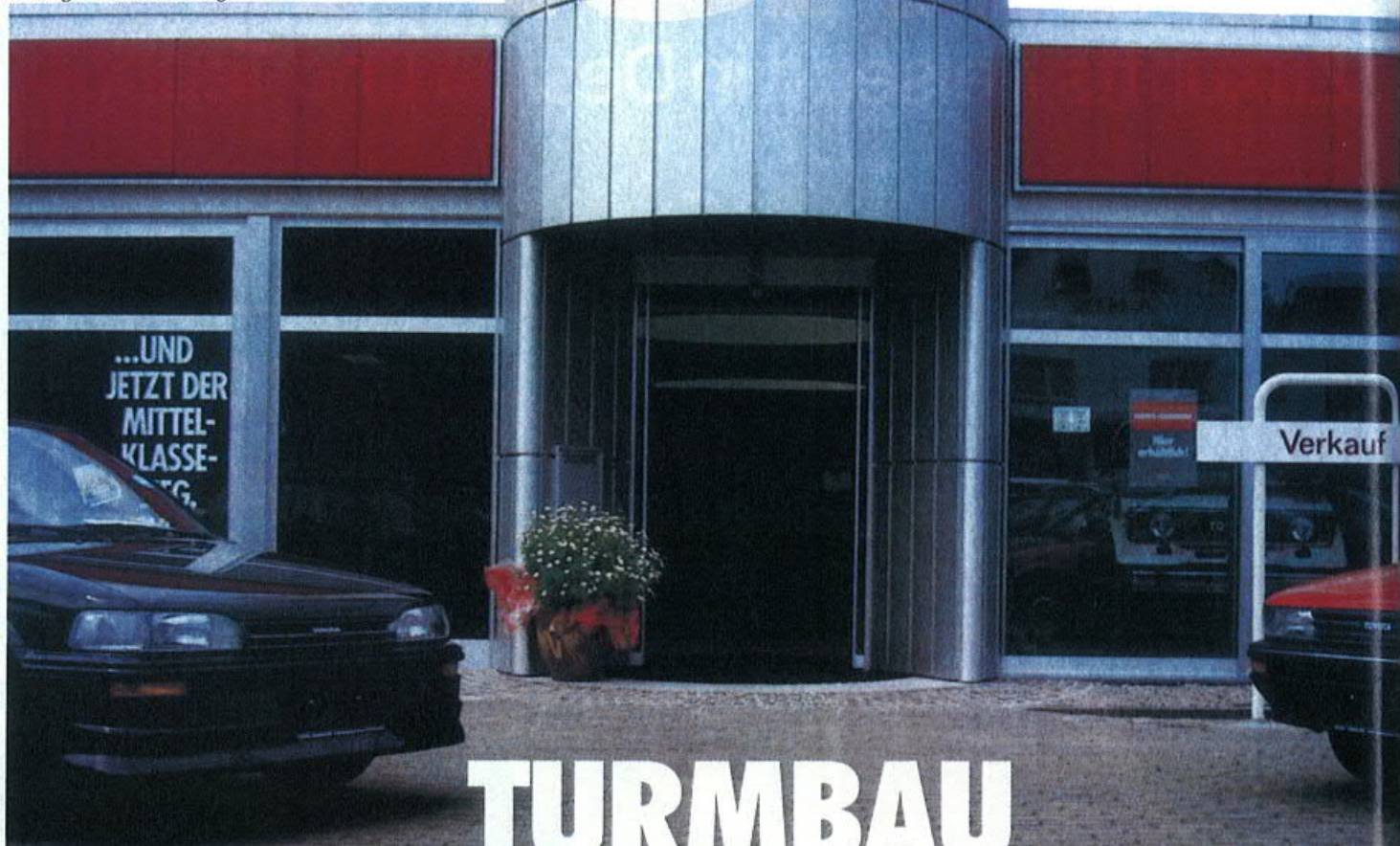


Die Zugänge durch die silberfarbenen Toyota-Türme sind markante Zeichen und bieten einfache und eindeutige Orientierung

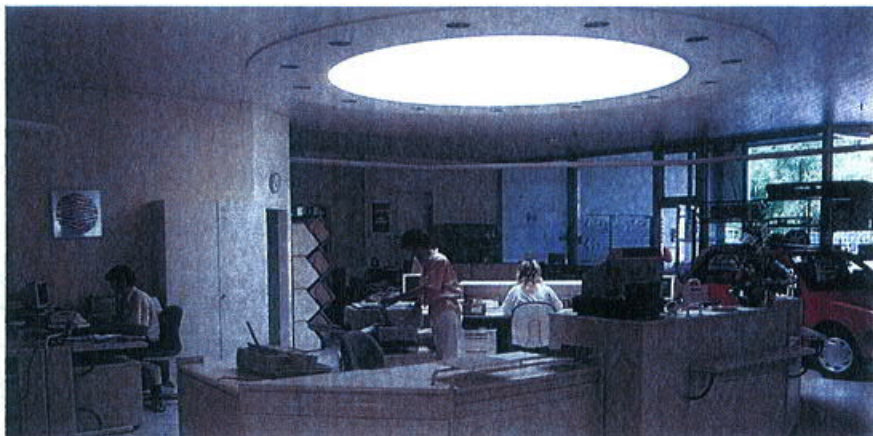


TURMBAU ZU WÄCHTERSBERG

Autohaus Nix erweitert in Toyota-CI



Im Inneren findet der Turm seine Fortsetzung durch stilisierte Rundungen der Sauberlaufzone und der Aluverkleidung.

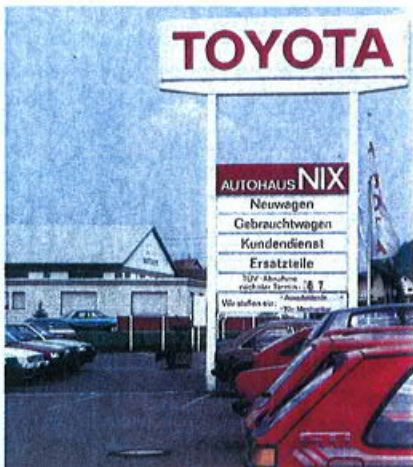


Fotos: Anita Friedel-Beitz

Blick in die als „Dreipunkt“ gestaltete Kundenzone. Glaskuppeln von 3 m Durchmesser spenden kostenloses Tageslicht am Arbeitsplatz. Die Büromöbel unterstreichen durch ihre Anordnung das „runde Bauelement“. Im Hintergrund der Blick in Direktannahmehalle und Fahrzeugübergabe.



Runde Lichtkuppel und runder Teppich heben das Fahrzeug in der Präsentation besonders hervor. Bei Dämmerung akzentuiert die Lichtdusche zusätzlich. Die beleuchteten Stützen lassen in der Dunkelheit die Decke schweben.



Der Toyota-Pylon mit dem Dienstleistungsangebot

Von Anita Friedel-Beitz

Seit Frühjahr dieses Jahres liegt das architektonische Mekka der Toyota-Organisation in Wächtersbach. Dort eröffnete Werner Nix im Ortsteil Aufenau wirklich neu? Was sich heute so chic und harmonisch präsentiert, ist kein Neu- sondern ein Erweiterungs- und Umbau! Hier haben sich Angelika und Werner Nix ein dickes Kompliment verdient. Sie sind nicht dem Fehler erlegen, provisorische Lösungen zu suchen, die doch nur in „vereinigten

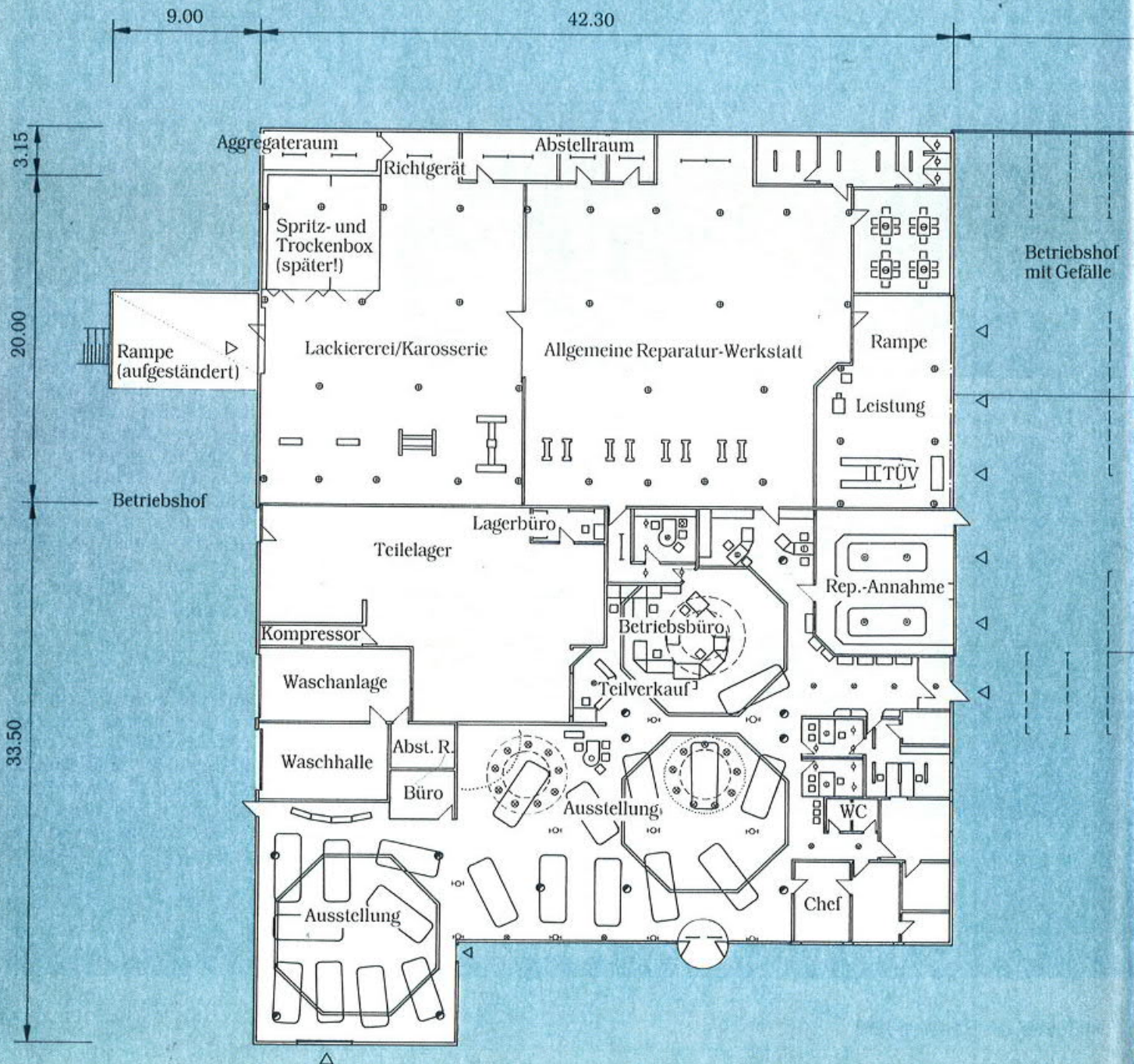
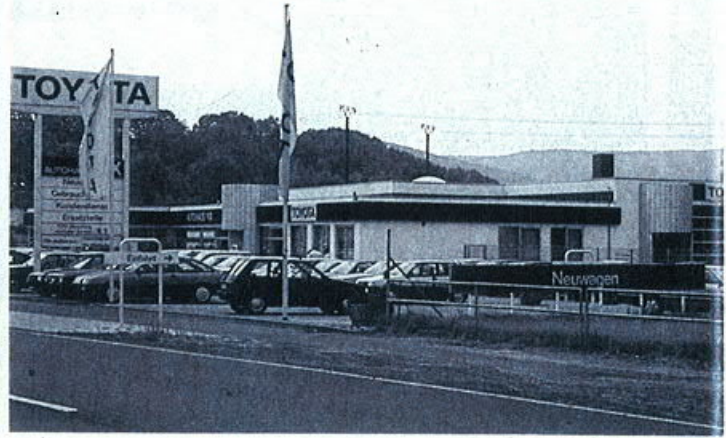
Hüttenwerken“ enden können. Vom Gelsenkirchener Architekten Hans Dienberg ließen sie sich vier Bebauungsvorschläge erarbeiten, die immer auch integraler Bestandteil eines Generalbebauungsplans waren. Die richtige Entscheidung zu treffen, hat dem Unternehmerehepaar natürlich schlaflose Nächte bereitet. Werner Nix gesteht: „Eigentlich schwebte mir nur ein Investitionsvolumen von rund 1,5 Mio. DM vor. Meine Frau hat sich mit dem Architekten verbündet und mich überzeugt, daß der Betrieb auch im Inneren durchgestylt werden müsse. Meine Lösung wäre die billigere gewesen, hätte aber auch billig gewirkt. Jetzt bin ich froh, daß alles wie aus einem Guß anmutet.“

In Etappen

Erweitert wurde der Betrieb zunächst durch den Anbau der hinteren Halle. Aber dieser Geländebereich liegt im Hochwasserschutzgebiet der Kinzig. Deshalb wurde der hintere Anbau aufgeständert. Ursprünglich war dafür eine Pfahlgründung vorgesehen. Doch Werner Nix, der vielleicht Bauunternehmer geworden wäre, wenn der Vater ihn nicht den Landmaschinenhandel in die Wiege gelegt hätte, konnte dank seiner Erfahrung auf die um fast die Hälfte günstigere Brunnengründung ausweichen. Nachdem die neue Halle fertiggestellt war, wurde an einem Wochenende die vorhandene Werkstatt in den Neubau umgesiedelt. Im aufgeständerten Bereich stehen Romeico-Zweisäulen-Hebebühnen. Im ebenerdigen Hallenteil sind autotop-Zweistempelbühnen im Einsatz.

Daraufhin wurde der bereits vorhandene Ausstellungsraum um die alte Werkstatt vergrößert, nach vorne erweitert und neu gestaltet. „Es war die Hölle“, erinnert sich Angelika Nix und unterstreicht, daß dies alles nur durch das Engagement und die Unterstützung aller Mitarbeiter zu bewältigen war.

Das Unternehmer-
ehepaar Nix
kann stolz
auf sein
Werk sein



kfz-betrieb MANAGEMENT Architektur

Blick auf den Servicebereich mit Annahmehalle. Rechts davor der großzügige Kundenparkplatz. Zur Abholung findet der Kunde sein Fahrzeug auf der anderen Seite des Gebäudes und wird so durch den gesamten Betrieb geführt.



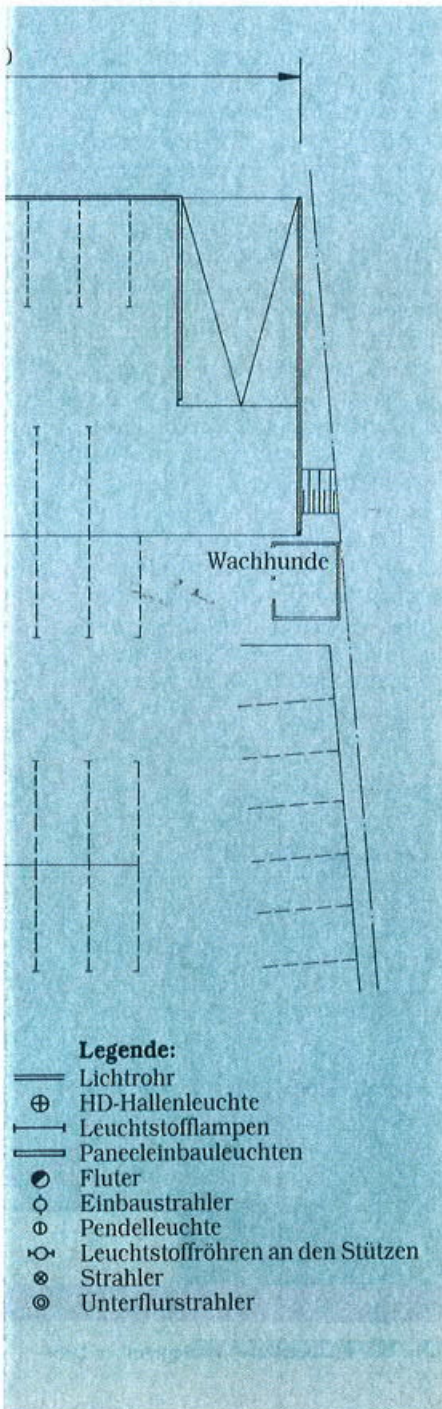
Toyota Deutschland ließ einen für Toyota-Händlerbetriebe typischen Baukörper kreieren (siehe auch Kasten Seite 184).

Baukörper zeigt Toyota-Corporate Identity

Ein Schriftzug alleine macht einen Betrieb für den Kunden noch nicht unverwechselbar. Ziel der Toyota Corporate Identity ist es, den hochqualifizierten Toyota-Fachbetrieb unverwechselbar zu signalisieren. Die praktische Umsetzung dieser Idee steht jetzt in Wächtersbach. Silberfarbene, runde Toyota-Türme signalisieren die Eingangsbereiche für Verkauf und Kundendienst. Sie schaffen gleichzeitig die unverwechselbare Toyota-CJ. Im Inneren findet der Turm jeweils durch die stylisierte Rundung der Sauberlaufzone und dem runden, aluverkleideten Türkranz seine Fortsetzung. Ein Warmluftschleier verhindert entstehenden Zug. Runde Glaskuppeln unterstreichen die runden Bauelemente und spenden kostenloses Tageslicht für Arbeitsplätze und die ausgestellten Fahrzeuge. Kleinigkeiten schaffen oft große Wirkung! Der Ausstellungsraum von Nix erhält durch diagonal verlegte Bodenplatten (abwechselnd lichtgrau/weiß), zusammen mit der ebenfalls diagonal verlegten cremweißen Alupaneldecke eine dynamische Note. Kleines Manko: die Paneldecke erlaubt kein Anbringen von Deckenhängern. Der Architekt verspricht hier noch Abhilfe. Der Bodenbelag wurde übrigens einfach über den alten Werkstattboden bzw. den Belag des alten Ausstellungsraumes geklebt.

Erweiterungsfähig

Im vorragenden Teil der Ausstellungshalle präsentiert Nix seine gebrauchten Automobile. Eine vollverspiegelte Rückwand „schafft“ zusätzlichen Raum. Wie der Grundriß zeigt, können nicht nur der Ausstellungsraum sondern sämtliche Teile des Betriebes bei Bedarf nach allen Seiten erweitert werden.



<h1>TOYOTA</h1>	
Firma:	Autohaus Nix GmbH Frankfurter Str. 1-7 6480 Wächtersbach-Aufenuau Tel.: 0 60 53/8 03-0
Neuwagenziel 1989: Gebrauchtwagenziel:	600 400
Ausstellungsplätze: Kundenparkplätze:	20 (Halle) 100 (Freigelände) +30 (unter d. Werkstatt)
Mitarbeiter gesamt: davon Verkauf: Kundendienst:	35 3 2 Kundendienstberater 1 Meister 1 Werkstattmeister 17 Mechaniker 3 Auszubildende
Teilelager: Verwaltung:	3 6
Werkstattdurchgänge: ET-Positionen:	35 p. Tag 2 500
Baujahr: Bauzeit:	1988/89 f. 3. Bauabschnitt 6 Monate
Grundstück: überbaute Fläche:	16 000 m ² 2 100 m ²
Baukosten des 3. Bauabschnittes:	2,5 Mio. DM inkl. Betriebseinrichtung, Baunebenkosten und EDV-System
Architekt:	Pleiss & Dienberg Kiebitzstr. 9 4650 Gelsenkirchen Tel.: 02 09/5 99 61/62
EDV-System:	Altos
Hardware:	Modell 2020 UNIX 10 Bildschirmarbeitsplätze 4 Drucker Anschaffungspreis 160 000 DM (in Baukosten enthalten)
Software:	Jinco Bahnstr. 18a 6233 Kelkheim Tel.: 0 61 95/7 40 06-9 Toyota Software-Paket TOPCO in Cobol/Unix



Toyota Deutschland erarbeitete zusammen mit dem Gelsenkirchener Architektenbüro Pleiss & Dienberg „Die Toyota Zukunftsplanung“. Mit dem „Musterbetrieb“ erhalten die Toyota-Händler ein durchdachtes Baukonzept und exzellent vorbereitete Planungsunterlagen. Die Kölner haben sich dieses Kompendium für ihre Handelsorganisation viel Geld kosten lassen. Andere Hersteller/Importeure sollten sich ein Beispiel nehmen.

Transparenz und Helligkeit verleihen dieser Erlebniswelt eine besondere und freundliche Atmosphäre. Um diesen Charakter auch bei diffusen Lichtverhältnissen zu erhalten, wurde der Beleuchtungsanlage besonderes Augenmerk geschenkt. Sich in den Fahrzeugen spiegelnde Beleuchtungskörper werden durch indirekte Beleuchtung weitestgehend vermieden. Die helle Decke und der helle Boden fungieren als Reflektoren. Es lohnt sich den im Grundriß eingearbeiteten, detaillierten Beleuchtungsplan zu studieren. Einen besonderen Lichteffect erzielen die hinterleuchteten Stützen der Ausstellungshallenkonstruktion. Das Licht zweier sich jeweils gegenüberliegenden Neonröhren an einer Säule wird durch die gelochten Aluverkleidungen so wirkungsvoll gebrochen, daß in der Dunkelheit die Decke wie auf Lichtsäulen zu schweben scheint.

Herzstück ist die als klassischer Drei-Punkt konzipierte

Kundenzone. Schon jetzt hat sich die Büromöbelserie King Beta von König + Neurath bewährt. Werner Nix schätzt vor allem die in Neigung und Höhe variabel verstellbaren Arbeitsplatten. Der Kabelsalat findet aufgeräumt in den integrierten Kabelkanälen Platz. Und das EDV-Zubehör wie die

Schwenkarme erlaubt komfortables Arbeiten. Vor allem aber harmonisiert der weiße Grundton der Büroeinrichtung mit seinen roten Farbakzenten hervorragend mit den Toyota-Hausfarben. Nach Feierabend und an Sonn- und Feiertagen bleibt bei Nix der Ausstellungsraum bis 22.00 Uhr geöffnet. Eine dreigeteilte, vollverglaste Schiebetür „trennt“ dann hell und transparent die Kundenzone vom Verkauf.

Je nach Bedarf erledigen die Kundendienstberater die Annahme im Sitzen oder Stehen. Sichtkontakt zur Werkstatt und in Annahmehalle sind selbstverständlich.

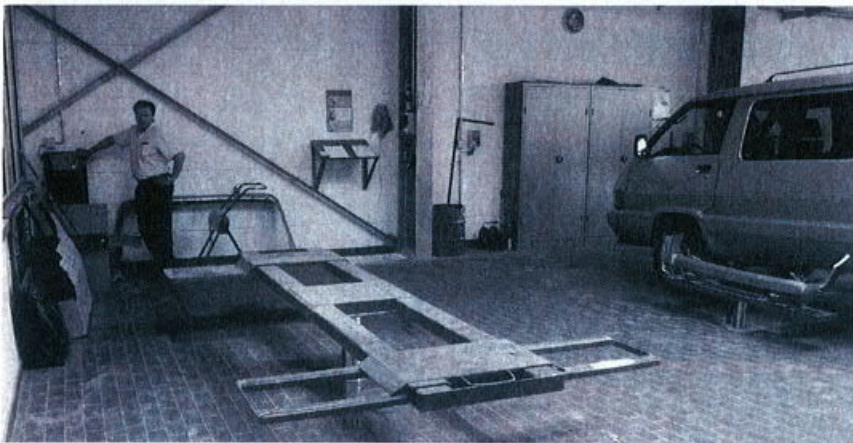
Werner Nix gehört zu den größten Toyota-Händlern Deutschlands. Seinen Markterfolg – sein Marktanteil liegt bei 25,8% (zum Vergleich: Toyota Bundesdurchschnitt 2,7%) – begründet er mit einem erstklassigen und durchaus außergewöhnlichen Kundenservice. Elementarer Bestandteil dieses Service ist schon seit Jahren die Annahme am Fahrzeug. Werner Nix ist glühender Verfechter der Kopfstand-Lösung. Neue Fahrzeuge werden bei ihm bewußt nicht auf die Bühne gefahren. Die Annahmezeiten sind weitestgehend entzerrt, so daß eine Behinderung beim Verlassen der Halle etc. kaum vorkommt. Durch die Kopfstand-Anordnung wird dafür der Halle von drei Seiten Wärme gespendet. Auf eine Fußbodenheizung wurde deshalb auch bewußt verzichtet.

Werner Nix hat viel Erfahrung in die Bauausführung fließen lassen. In der Werkstatt ist die Stromversorgung jedes Arbeitsplatzes einzeln abgesichert.





Wegen Hochwassergefahr ist der hintere Teil der Werkstatthalle aufgeständert. Deshalb kommen auf dieser Seite Romeico-Zweisäulen-Hebebühnen zum Einsatz.

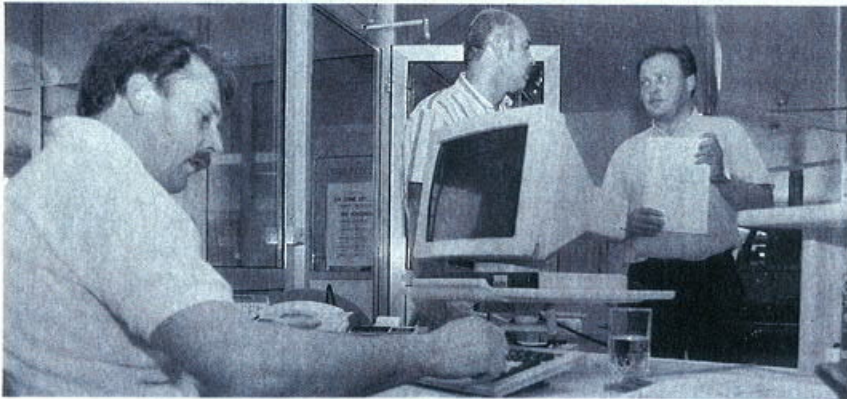


Die Karosserieabteilung ist getrennt von der übrigen Werkstatt. Mit dieser Hörnstein-Bühne ist Werner Nix hochzufrieden. Keine Verspannung mehr beim Richten.



Zum Service der Firma Nix gehört auch das Waschen aller Fahrzeuge, die zur Reparatur da sind. Durch die Christ-Waschanlage laufen zur Zeit ca. 500 Fahrzeuge pro Monat. Die gesamte Brauchwasserversorgung erfolgt durch Sammlung des Regenwassers von den Dachflächen in einem 40 m³-Betontank. Über eine von Christ installierte Pumpe erfolgt die Einspeißung in das Leitungsnetz. Pumpe und Tank schlugen mit rund 25 000 DM zu Buche. Auf Basis von Berechnungen des Wetteramtes Offenbach errechnete Werner Nix die erforderliche Speicherkapazität. Bisher mußte kein Kubikmeter Wasser aus dem öffentlichen Netz bezogen werden. Dabei ist die Wasserqualität so gut, daß es zu keinerlei Algenbildung kommt und auf den Zusatz chemischer Mittel deshalb verzichtet werden kann. In der Waschanlage selbst konnten die Waschzusätze um die Hälfte reduziert werden.

Flinker Nix mit TOPCO



Die Auftragsannahme machen die Nix-Kundendienstberater alle problemlos über Bildschirm



Freude in der Disposition. Die gesamte Verkaufsabwicklung läuft über EDV. Durch Umschalten kann der TOPCO-Arbeitsplatz als Btx-Station genutzt werden. Die separaten Terminals entfallen.



Der Kunde erhält einen sauber ausgedruckten Reparaturauftrag als Auftragsbestätigung



Die Hirne residieren in aller Bescheidenheit. Links neben der Altos-Zentraleinheit das Notstromaggregat. Dahinter der Rechner der Telefonzentrale.

Parallel zur Eröffnung des neuen Betriebes ging bei Toyota Nix auch die dritte EDV-Generation an den Start. Angefangen hatte man mit einem externen Lagerwirtschaftssystem. 1985 wagte Frau Nix den Sprung ins kalte Wasser. Eine Altos-886-Anlage mit dem Jinco-Programm des Kelkheimer Softwarehauses Jinco wurde angeschafft. Der Start klappte auf Anhieb. Der Einsatz und die Einarbeitung der Mitarbeiter lief so problemlos, daß bereits 1988 die Anlage zu klein wurde. Mit dem System 2020 arbeitet unter dem Betriebssystem UNIX heute bei Nix eine der modernsten Altos-Anlagen. Er ist mit einem Dual-Prozessor ausgerüstet, der die Arbeiten direkt auf die Prozessoren legt. Das System wird dadurch doppelt so schnell. 10 Bildschirmarbeitsplätze und 4 Drucker sind angeschlossen. Für die Installation des neuen Systems erstellte Jinco einen entsprechenden Verkabelungsplan, der in die Bauplanung integriert wurde. „Man kann nur jedem Kollegen empfehlen, die Anlage so groß wie möglich zu kaufen und nicht am falschen Ende zu sparen“, resümiert Angelika Nix heute. Sie gibt dabei zu bedenken, daß ein Kapazitätsmehrbedarf nicht nur durch Ansteigen des Geschäftsvolumens entstehe, sondern auch durch neuentwickelte, zusätzliche Programme. Zwei Programme hebt Angelika Nix besonders hervor. Das Suchprogramm nach Fahrgestell-Nr. hilft weiter, wenn sich das Kfz-Kennzeichen durch Umzug verändert hat, und die monatliche Fahrzeuginventur. Dazu Werner Nix: „In den Spitzen haben wir bis zu 150 neue Toyota auf Lager. Kommt die Rechnung, wird diese sofort erfaßt, womit alle direkt auf das Fahrzeug zugreifen könne. Eine enorme Hilfe und Zeitersparnis!“

Bekanntlich wird die Kommunikation mit Toyota in Köln über Btx abgewickelt. Sämtliche Bildschirmarbeitsplätze der neuen Anlage sind jetzt Btx-fähig. Eine weitere Zeitersparnis also, Warteschlangen vor dem Btx-Terminal sind passé. ☺